charles bettelheim

problèmes théoriques et pratiques de la planification

troisième édition refondue

FRANÇOIS MASPERO
1, place Paul-Painlevé, V[e]
PARIS
1966

1re édition : 1946, Presses Universitaires de France.
2e édition refondue : 1951, Presses Universitaires de France.

Préface à la 3e édition

La publication d'une troisième édition de ce livre posait un problème difficile à résoudre. Fallait-il publier tel quel le texte de la deuxième édition, en supprimant seulement les développements de caractère descriptif ayant aujourd'hui un intérêt limité, ou fallait-il procéder à une mise à jour aboutissant à une refonte ? C'est la première solution qu'il m'a paru préférable d'adopter et, cela, pour deux raisons essentielles.

La première est que la forme et les dimensions initiales du livre répondaient, je pense, à un besoin : celui d'un ouvrage relativement aisé à consulter parce qu'excluant les détails techniques et les discussions trop spécialisées. Or, la prise en compte des analyses récentes[1] *dans le domaine de la planification socialiste aurait conduit à alourdir considérablement ce livre, à en rompre l'équilibre interne et, cela, en définitive, pour y insérer des développements qui, ayant leur logique propre, ont intérêt à être présentés séparément, en un tout cohérent.*

En outre, des analyses actuelles impliquent, pour être bien saisies, que l'on dispose déjà d'une vue d'ensemble portant sur les problèmes les plus généraux de la planification centralisée. C'est précisément cette dernière qui est l'objet de ce livre, tel qu'il a été écrit.

Si une grande partie des développements récents de la pensée économique dans les pays socialistes d'Europe vise à proposer des modalités de préparation et de mise en œuvre des plans qui font une place plus large à la décentralisation (soit au niveau de certains choix économiques importants, soit, le plus souvent, au niveau de la gestion courante de l'économie), il n'en reste pas moins que ces propositions sont encore loin d'être appliquées à une économie nationale dans son ensemble. Le seul pays qui ait abandonné la planification centralisée en faveur d'un système radicalement différent est la Yougoslavie, mais son économie n'est plus véritablement planifiée. On est en présence, dans ce cas, d'une économie de marché à laquelle se superpose une planification « indicative ». Un tel système économique se situe donc en dehors du champ étudié dans cet ouvrage.

---

1. On peut prendre une première vue de ces analyses en se reportant aux deux notes bibliographiques complémentaires qui figurent en fin de volume. Pour plus de commodité, nous avons également inclus, dans ces deux notes bibliographiques, les travaux dont il est parlé dans cette préface.

Il importe de souligner, aussi, que les formules actuellement proposées pour modifier profondément le mode de fonctionnement de la planification centralisée, et — à la limite — pour lui substituer un autre « modèle » de planification ne convergent même pas vers un système théorique unifié qui pourrait faire l'objet d'une étude parallèle à celle de la planification centralisée. C'est pourquoi une analyse des propositions actuellement élaborées en vue de la réforme des méthodes de planification et de gestion dans les pays socialistes d'Europe ne peut être présentée d'une façon vraiment systématique, cela d'autant plus que ces discussions se situent à des niveaux très différents : théorie économique, méthodologie d'élaboration des plans, techniques de gestion des entreprises du secteur d'Etat, formes de contrôle, modalités d'incitation à une utilisation plus complète et plus efficace des ressources mises à la disposition des unités de production, etc.

En second lieu, le « modèle de planification centralisée » qui est analysé dans ce livre n'a pas seulement le mérite de correspondre au seul « modèle » qui ait été réellement mis en pratique[2] *avec, bien sûr, toutes les distorsions qu'implique le passage d'un modèle idéel à un modèle réel, il a, de plus, le mérite d'être adapté dans ses traits essentiels aux exigences les plus pressantes d'une étape donnée de la planification socialiste et d'avoir permis, précisément pour cette raison, d'atteindre les taux de croissance économique les plus élevés que l'humanité ait jamais connus jusque-là*[3] *— et cela quels que soient les « gaspillages » sur lesquels certains se plaisent aujourd'hui à insister.*

Ces « gaspillages », dus à une série de mauvais ajustements au niveau des relations entre entreprises, exprimaient notamment la contradiction qui existait entre le fort degré de centralisation du système et le degré encore relativement faible de socialisation des forces productives. Le fait que ces « gaspillages » périphériques n'aient pas empêché une croissance extrêmement rapide du système économique dans son ensemble indique que cette contradiction avait un caractère secondaire par rapport aux contradictions que la planification centralisée elle-même permettait de résoudre, en assurant la concentration des moyens sur les branches clés de l'économie.

Telles sont les deux principales raisons qui justifient à mes yeux la réédition de ce livre sous sa forme antérieure. Ces raisons n'impli-

---

2. Historiquement, la planification centralisée, telle qu'elle s'est constituée en Union soviétique au cours des premiers plans quinquennaux et telle qu'elle est décrite dans ses grandes lignes ici, a existé dans la *pratique* avant d'être constituée en « modèle idéel », mais les traits fondamentaux de ce modèle idéel, plus ou moins implicitement posés, n'en ont pas moins inspiré toute une série de mesures prises au cours de ces plans quinquennaux.

3. Ces taux n'ont été dépassés, pendant une période de durée significative, que par la République Populaire de Chine. Celle-ci a mis en œuvre une planification centralisée caractérisée par une grande souplesse dans l'élaboration et la réalisation des plans, notamment en ce qui concerne l'agriculture. Pour cette dernière, les plans n'ont pas un caractère obligatoire au niveau des communes.

quent évidemment pas que les discussions actuellement en cours dans les pays socialistes d'Europe ou que l'expérience de la construction du socialisme en Chine ou dans d'autres pays que l'Union Soviétique soient sans importance théorique et qu'elles ne doivent pas conduire à traiter de certains problèmes de planification autrement qu'on pouvait le faire autrefois. Un des buts de cette préface est précisément de présenter quelques remarques concernant les principaux aspects des développements intervenus dans la théorie et dans la pratique de la planification socialiste et d'indiquer, en même temps, dans quel sens ces développements m'ont conduit à modifier certains des jugements ou des appréciations qui figurent dans ce livre[4].

Les développements récents intervenus dans les pays socialistes d'Europe, et qui retiendront notre attention ici, se situent à divers niveaux.

I. - *Au niveau de la conception générale de la planification socialiste*

Du point de vue de la conception générale de la planification socialiste, le développement le plus significatif qui soit intervenu depuis la deuxième édition de ce livre ne concerne pas les « nouveaux modèles de planification et de gestion ». Ceux-ci, on le sait, sont encore à l'état de propositions ou de tentatives partielles d'application. Le développement le plus significatif est constitué, à mon avis, par la prise de conscience du fait que les économies socialistes actuelles constituent des formations sociales complexes en transition auxquelles ne peut pas s'appliquer de façon rigide un « modèle unique » de planification. On voit ainsi, plus clairement qu'il y a quelques années, que ce qui est essentiel pour le développement de ces formations sociales, c'est la mise en œuvre cohérente, dans les conditions spécifiques qui sont les leurs, *de principes généraux exprimant les exigences de la construction du socialisme.*

On conçoit aussi, de plus en plus clairement, que les économies socialistes actuelles sont appelées, au cours de leur développement, à parcourir des étapes *ou des* périodes *distinctes au cours desquelles les formes et les modalités concrètes de la planification devront évoluer.*

On conçoit, enfin, que les formations sociales complexes, qui cons-

4. Je voudrais signaler que j'ai présenté quelques-unes des conclusions nouvelles auxquelles j'ai été conduit dans un certain nombre de publications et d'articles :
— « Formes et méthodes de la planification socialiste et niveau de développement des forces productives », *La Pensée*, n° 113, fév. 1964 ;
— « Les cadres socio-économiques et l'organisation de la planification sociale », *Problèmes de Planification*, n° 5, mars 1965, Ecole Pratique des Hautes Etudes ;
— « Planification et marché », *Monthly Review*, avril 1965 ;
— *La construction du socialisme en Chine*, F. Maspero, 1965 ;
— « La construction du socialisme : Problèmes de l'économie de transition », deux articles, *La Pensée*, n°s 125 et 126, fév. et avr. 1966.

tituent la réalité à laquelle la planification s'applique, ne sont pas contraintes à suivre un cycle de « périodes » rigoureusement données d'avance, selon une « loi de transformation » unilinéaire[5].

De même que la succession historique réelle des modes de production dominants peut, dans tel ou tel pays, être autre que la succession idéelle des modes de production (c'est-à-dire que certains des stades du développement idéel peuvent être sautés), de même, la succession historique des « périodes » par lesquelles passent les économies socialistes n'est pas donnée par une quelconque « théorie économique générale ». S'il en est ainsi, c'est que la région de l'économie n'est pas dotée d'autonomie et que, par conséquent, il se développe des actions réciproques entre les différents niveaux des formations sociales complexes que représentent les économies socialistes. Dans des conditions données, ces actions réciproques permettent aux niveaux du politique et de l'idéologique de faire sentir de façon particulière leur efficace propre, ceci d'autant plus qu'il s'agit de sociétés de transition. C'est grâce à cette efficace particulière des niveaux du politique et de l'idéologique qu'il est possible d'éviter certaines étapes, c'est-à-dire de prendre des « raccourcis » (il est vrai que ceci peut conduire, aussi, à emprunter des « détours » ou à connaître des « reculs », lorsque les développements qui se produisent, aux niveaux de l'idéologique et du politique, ne permettent pas de maîtriser les contradictions dont la formation sociale est le champ).

Les remarques qui précèdent permettent de comprendre pourquoi la planification des différents pays socialistes n'a pas à suivre pas à pas l'évolution de la planification soviétique.

L'efficace reconnue aux niveaux du politique et de l'idéologique ne doit évidemment pas conduire à oublier que le niveau de l'économique est déterminant en dernière instance. Mais ce niveau n'est, en aucune façon, isolé des autres. Comme cela a été maintes fois souligné par les fondateurs du socialisme scientifique, le développement des forces productives peut être freiné ou accéléré par les transformations que connaissent les autres niveaux de la structure sociale.

De même que le niveau de développement des forces productives dans un pays donné ne doit pas être considéré comme une « totalité » isolée, de même, pour apprécier les possibilités de développement d'un pays donné, il ne faut pas tenir compte isolément de ses seules forces productives, il faut prendre en considération, aussi, le niveau mondial *donné des forces productives et le fait que l'existence de pays socialistes déjà industrialisés peut modifier les perspectives de développement des pays relativement moins développés.*

En plus de la prise en compte des discussions actuelles, une mise à jour détaillée de l'ouvrage devrait tenir compte aussi de la diversité

---

5. Sur les problèmes de l'économie de transition et, plus particulièrement, sur ceux de la périodisation de celle-ci, voir dans le n° 3 de mars 1966 d'*Etudes de Planification Socialiste*, mon article « Problématique de l'économie de transition » et celui de R. Linhart « Quelques caractéristiques de la transition soviétique ».

des solutions qui ont pu être apportées au problème des priorités sectorielles, ceci en raison des conditions historiques différentes qu'ont pu connaître les divers pays socialistes.

Dans les conditions spécifiques qui ont été celles de l'Union soviétique au début de ses premiers plans quinquennaux, la priorité donnée à l'industrie sur l'agriculture, et au sein de l'industrie à l'industrie lourde, a été imposée par les circonstances (cela ne signifie évidemment pas que le degré de priorité accordé à l'industrie et, en conséquence, la faiblesse des moyens mis à la disposition de l'agriculture n'aient pas eu, au total, une influence négative sur le développement économique d'ensemble et ne pèsent pas aujourd'hui lourdement sur l'économie soviétique).

L'expérience récente de la République Populaire Chinoise montre que, dans des circonstances historiques autres, le problème des rapports entre les rythmes de développement de l'industrie et de l'agriculture a dû être posé autrement qu'il ne l'a été en Union soviétique et que cela a abouti à donner à l'agriculture une place considérable dans le développement économique d'ensemble, ainsi que l'exprime le mot d'ordre chinois : « Prendre l'agriculture pour base et l'industrie comme facteur dominant »[6].

II. - *Au niveau des instruments d'élaboration des plans*

A ce deuxième niveau, ce qui caractérise l'évolution récente, c'est le perfectionnement des méthodes de projection qui servent à l'élaboration des plans. C'est, aussi, le perfectionnement des méthodes permettant de tester la cohérence des prévisions grâce, notamment, à l'utilisation des modèles de croissance et à la mise en œuvre de bilans intersectoriels ou de tableaux de relations interindustrielles. A l'aide de ces instruments de calcul, il est possible d'élaborer des coefficients technico-économiques et des fonctions de production ayant des caractéristiques plus générales que les coefficients techniques utilisés au début par la planification soviétique. Ces progrès, réalisés au niveau des instruments d'analyse économique, permettent aujourd'hui d'effectuer des calculs prévisionnels plus complexes qu'autrefois et de mettre en œuvre des systèmes d'équations simultanées, ce qui évite une partie des opérations d'approximations successives qui étaient jusque-là nécessaires.

Parmi les économistes qui ont joué un rôle de pionnier dans l'utilisation des méthodes mathématiques pour la planification socialiste et la vérification de la cohérence des plans, il convient, en particulier,

---

6. Dans le livre rédigé en commun avec J. Charrière et H. Marchisio *La construction du socialisme en Chine, op. cit.*, ce problème, et d'autres de même nature, ont été discutés.

de citer les noms de l'académicien soviétique Nemtchinov, du professeur Kantorovitch et de l'académicien polonais Oskar Lange.

Les possibilités de calcul et de projection ouvertes par l'utilisation des tableaux de relations intersectorielles ont été à l'origine de développements pratiques récents et importants. Cependant, il ne faut pas perdre de vue, d'une part, que ces développements exigent, pour porter tous leurs fruits, l'élaboration de concepts scientifiques adéquats et, d'autre part, qu'ils s'inscrivent eux-mêmes dans des transformations sociales qui débordent amplement les seules techniques de planification.

Ainsi, la vision de plus en plus approfondie des relations qui unissent les diverses activités économiques ouvre la voie à de nouveaux développements théoriques (et exige de tels développements). Parallèlement, la socialisation croissante des forces productives et la capacité également croissante de traiter ces forces selon leur nature peuvent préparer un bond qualitatif dans la pratique de la planification.

Il est utile de rappeler ici que, traiter les forces productives selon leur nature, c'est non seulement transformer les rapports de propriété pour les mettre en correspondance avec la nature des forces productives, mais c'est également rendre les formes d'organisation et les modalités concrètes de la planification aussi adéquates que possible à la nature de ces forces et à la capacité réelle des différentes instances sociales, dans la mesure, du moins, où cette adéquation ne fait pas surgir de contradictions entre les différents niveaux de la formation sociale. Faute de procéder de façon correcte aux ajustements exigés par le développement des forces productives, par la transformation de leur nature, on peut retarder considérablement de nouveaux progrès économiques.

L'élaboration de la variante optimale[7] *d'un plan économique constitue, sans doute, un des aspects les plus importants des changements qualitatifs qui se préparent au niveau de l'élaboration des plans.*

Pour le moment, les travaux relatifs à l'élaboration d'un plan « optimal » n'en sont qu'à leur première phase ; aussi, bien que ces travaux aient été mis en route sous la pression des exigences de la pratique *de la planification, ils n'ont encore qu'un champ d'application limité.*

Du point de vue d'une réflexion d'ensemble sur la nature de ces problèmes, une contribution particulièrement intéressante a été apportée par l'académicien soviétique S. Stroumiline dans son article intitulé : « Le problème des proportions optimales ».

Les calculs d'optimation dans le domaine de la planification sont intervenus d'abord au niveau de la programmation de branche. Récemment, une étape importante a été franchie dans la voie d'une « programmation optimale » au niveau de l'économie nationale ; les écono-

7. La signification théorique de cet « optimum » est, elle aussi, actuellement, l'objet de recherches et de réflexions théoriques.

mistes hongrois J. Kornai, Th. Liptak, G. Simon et S. Ganczer ont joué, ici, un rôle tout particulier ; bien entendu, les travaux de ces économistes, comme ceux-ci le soulignent, se sont développés en s'appuyant sur des travaux entrepris dans de nombreux autres pays par des économistes et des mathématiciens.

Ainsi qu'il a été dit précédemment, la solution correcte des problèmes posés par l'élaboration d'un « plan optimal » ne dépend pas seulement de progrès méthodologiques ou des possibilités de calcul ouvertes par l'utilisation des machines électroniques. Elle dépend, aussi, de l'élaboration d'un système de concepts permettant de poser d'une façon plus précise les problèmes fondamentaux de la théorie du développement dans les sociétés en voie de transition. Ce sont, en effet, des problèmes sociaux d'ensemble qui sont en cause, ici, et non pas seulement des problèmes de nature « économique ».

Les développements récents de la théorie et de la pratique de la planification conduisent aussi à une réflexion plus approfondie sur la nature du calcul économique *dans les économies socialistes. Lorsque l'on relie ces réflexions à une analyse portant sur les relations qui s'établissent entre les divers sujets économiques productifs*[8] *des économies socialistes, on est obligé de modifier certaines des conclusions auxquelles on pouvait arriver antérieurement, notamment en ce qui concerne le caractère « directement social » du travail fourni dans les économies planifiées, au stade actuel de leur développement.*

Tels sont quelques-uns des points sur lesquels mes conceptions d'aujourd'hui ont évolué par rapport à celles présentées dans ce livre.

Sans répéter ici ce que j'ai déjà écrit ailleurs[9]*, je dirai que, dans les conditions actuelles de liaison effective entre les différentes unités de production, un grand nombre de celles-ci constituent, en réalité, encore, des «* sujets économiques productifs *» relativement indépendants. Dans cette mesure même, il n'est pas entièrement possible d'apprécier d'avance, de façon précise et avec un juste échelonnement dans le temps, les quantités de travail et de produits que ces sujets économiques doivent fournir en vue de satisfaire les besoins sociaux. Réciproquement, les quantités de travail et de produits effectivement nécessaires à la satisfaction des différents besoins sociaux ne peuvent pas encore être entièrement mesurées* a priori *avec leur échelonnement dans le temps. Il résulte de ceci qu'au stade actuel de développement des économies planifiées, il n'est pas vrai de dire que le travail fourni par les différents collectifs de travailleurs constitue dès maintenant et intégralement un travail directement social. Ce que l'on peut dire, c'est que, dans les conditions actuelles, le travail dépensé dans la production n'a que partiellement un caractère directement social.*

---

8. Le contenu de ce concept a été présenté dans le texte « Les cadres socio-économiques et l'organisation de la planification sociale », *op. cit.*

9. Cf. note (4) *supra.* et aussi mon livre *Planification et croissance accélérée*, F. Maspero, 1964.

De là découle la nécessité d'un double calcul économique : un calcul économique social, *effectué* a priori *et dont les conclusions s'expriment notamment dans les documents des plans et un calcul économique* a posteriori, *de caractère « marchand », qui s'effectue au niveau des sujets économiques en utilisant un système de prix. La formulation qui vient d'être donnée comporte des implications évidentes concernant non seulement le rôle du système des prix mais aussi le rôle de la monnaie. Dans cette préface, il suffit de signaler ces points sur lesquels je me propose de revenir plus longuement dans des textes ultérieurs.*

Les problèmes qui précèdent n'ont pas toujours été saisis dans les termes que je viens d'énoncer, mais leur existence s'est imposée avec suffisamment d'acuité pour conduire à des recherches importantes concernant les conditions d'établissement d'un système de prix économiquement significatifs au niveau des entreprises et au niveau du calcul économique global. Les conclusions de ces recherches conduisent à modifier partiellement certaines des propositions présentées dans ce livre.

Je voudrais notamment souligner, ici, l'importance de l'effort qui a été accompli, au cours de ces dernières années dans les différents pays socialistes, en vue d'élaborer un système de prix qui tienne mieux compte que cela n'a été le cas jusqu'à présent, à la fois, des coûts sociaux effectifs et de l'utilité sociale plus ou moins grande des différents produits. C'est là une des préoccupations essentielles qui animent les travaux d'un certain nombre des économistes dont les publications sont citées dans les notes bibliographiques insérées en fin de volume.

III. - *Au niveau des relations de production et des conditions de mise en œuvre des plans*

La reconnaissance du caractère de « sujet économique » de l'entreprise socialiste conduit également à admettre qu'il est nécessaire de doter certaines unités de production ou de distribution (ou certains ensembles de telles unités) de pouvoirs de décision propres. C'est sur la nature et l'ampleur de ces pouvoirs que porte une partie des discussions actuelles[10].

Les conclusions auxquelles on parviendra à travers ces discussions auront une grande influence sur l'évolution ultérieure des économies planifiées. Si ces conclusions sont telles que les pouvoirs de décision des unités de production sont limités à ce qui est nécessaire à l'accomplissement du plan dans les meilleures conditions possibles, l'on assistera à un progrès dans les conditions mêmes de la mise en œuvre des plans. Si, au contraire, les pouvoirs de décision dont seront dotées les unités de production ou les entreprises permettent à celles-ci de déter-

10. Cf. plus spécialement la deuxième note bibliographique figurant en fin de volume.

miner elles-mêmes l'essentiel de leur activité, c'est le caractère planifié de l'activité économique d'ensemble qui peut être mis en question.

Il est évident que le résultat de ces discussions dans les pays socialistes dépend non seulement de la saisie théorique des problèmes en cause mais aussi du développement interne des contradictions dans ces pays mêmes : la façon dont est abordé le problème des « stimulants matériels » met ce point clairement en lumière.

Evoquer cette deuxième possibilité n'est pas évoquer une simple possibilité abstraite : certaines des propositions formulées en vue de donner aux entreprises du secteur socialiste une plus grande liberté de manœuvre vont si loin que leur application généralisée risquerait de saper les fondements mêmes de la planification.

Je soulignerai ici, encore une fois, que « l'expérience yougoslave » confirme que, menée au-delà d'un certain point, l'autonomie accordée aux entreprises du secteur d'Etat conduit à la domination du marché sur le développement de l'économie. Peu à peu, si la ligne politique économique n'est pas correcte, on voit ainsi les mécanismes du marché dominer la formation des prix, l'octroi du crédit, la commercialisation de l'ensemble de la production et même les échanges avec l'étranger et la répartition des investissements. Dès lors, les entreprises, bien qu'appartenant à l'Etat, fonctionnent comme des entreprises capitalistes qui se développent ou stagnent ou même font faillite selon leur « rentabilité » propre : elles font appel au système bancaire, qui les soutient ou non selon les perspectives qui leur sont ouvertes.

Une telle évolution n'est évidemment pas due seulement à des « erreurs » au sens subjectif du mot, c'est-à-dire à une analyse théorique incorrecte. Elle est le résultat aussi de transformations sociales et politiques, de modifications dans les rapports de force entre les classes et les couches sociales, de la dégradation du rôle dirigeant d'un parti ouvrier, etc.

Les « erreurs » théoriques sont ainsi, dans une large mesure, le sous-produit d'une évolution objective et les formulations pseudo-théoriques ne sont souvent destinées qu'à justifier, sur le plan idéologique, des pratiques dont l'origine se trouve au niveau des rapports de forces au sein de la société.

Ce n'est pas le lieu, ici, d'examiner pour quelles raisons des propositions visant à donner une très grande autonomie aux entreprises sont actuellement formulées dans certains pays socialistes. Ces raisons sont, en effet, nombreuses et se situent à des niveaux très divers : mise en lumière unilatérale des « gaspillages » de ressources (parfois considérables au sein des entreprises) qu'entraînent quelques-unes des modalités antérieures de gestion et de planification[11] *; sentiment de la*

---

11. Cette appréhension unilatérale des gaspillages masque l'efficience globale d'un système économique qui permet une concentration maximum des efforts sur des secteurs clés. Elle peut traduire un point de vue purement « local » (celui des responsables d'une entreprise particulière), elle peut traduire aussi la conviction

nécessité de laisser au sein de certaines des économies socialistes actuelles un champ plus vaste à l'initiative soit des dirigeants des entreprises, soit des collectifs de travail qui constituent ces entreprises ; reconnaissance du frein opposé par certaines des formes d'organisation antérieure à une pénétration rapide du progrès technique dans certaines branches d'industrie ; désir de modifier les modalités de la rémunération du travail, notamment en mettant en œuvre des formes de « stimulation matérielle » qui associent les travailleurs ou les cadres de chaque entreprise aux « résultats financiers » de celle-ci.

Quels que soient les raisons et les motifs, il ne fait pas de doute qu'à travers les discussions actuelles sur le statut des entreprises socialistes, c'est le système des rapports de production des économies planifiées qui peut lui-même être ou bien consolidé ou bien ébranlé.

Au cours de ces discussions, on a tendance à opposer deux modalités de réalisation du plan : les « mesures administratives », d'une part, et les « mesures économiques », de l'autre.

Par le premier terme, on tend à désigner l'ensemble des ordres exprès donnés par les instances économiques supérieures aux entreprises, ceci soit sous forme d'ordres spécifiques, soit sous forme de réglementations. Par le second, on désigne le maniement par les instances économiques supérieures de « leviers économiques », tels que la fixation des prix par ces instances supérieures, la répartition des fonds d'investissement et du crédit par le canal du budget ou des banques du secteur socialiste, etc.

Dans l'état actuel de la discussion, il semble clair que, d'une part, il existe un noyau de « mesures administratives » qui sont essentielles à toute planification socialiste et que, d'autre part, au-delà de ce noyau, il a existé et il existe un ensemble de « mesures administratives » auxquelles il est nécessaire de recourir soit en raison de déséquilibres momentanés entre les disponibilités de certains produits et les demandes de ces produits, soit en raison d'une certaine inadéquation des formes d'organisation aux exigences de la planification. Une telle inadéquation peut être due à un « retard *» de l'organisation sur les exigences économiques objectives, mais elle peut être due, aussi, à une «* avance *» de certaines formes d'organisation par rapport aux conditions réelles de fonctionnement de l'économie. Or, il faut le souligner, une telle «* avance *» peut correspondre à des exigences sociales et politiques d'ensemble.*

Seule, une analyse concrète permet de mettre à jour à chaque moment, celles des mesures de direction administratives socialement nécessaires et celles qui représentent simplement le résultat de faiblesses dues à un mauvais fonctionnement courant de l'économie ou à des struc-

---

que, dans une économie socialiste dont les structures essentielles n'appellent pas de rééquilibrage profond, il n'est plus juste de sacrifier l'efficience « locale » à une concentration des efforts sur quelques points, si cette concentration n'est plus nécessaire aujourd'hui.

tures d'organisation non adaptées au niveau de développement des forces productives.

Il est important de souligner qu'un nombre croissant d'économistes arrivent à la conclusion qu'en raison de la forme d'une partie des fonctions de production, il est toujours *indispensable que les organes de planification notifient certains objectifs* quantitatifs *à une partie des entreprises. En d'autres termes, il apparaît de plus en plus certain qu'il est impossible d'assurer un développement planifié de l'économie au moyen des seuls « leviers économiques ».*

De toute façon, les discussions actuelles mettent en lumière, là encore, que les formes et les méthodes de la planification socialiste doivent être relativement diversifiées afin d'être adaptées au niveau de développement des forces productives et au degré d'efficace des différentes instances de chaque formation sociale. Ainsi, par exemple, l'importance attribuée aujourd'hui dans la plupart des pays socialistes d'Europe au problème des « stimulants matériels » n'est évidemment pas sans liens avec la baisse d'efficace dans ces pays des niveaux idéologique et politique. Mais, réciproquement, le développement des « stimulants matériels » peut, à son tour, réagir sur l'efficace des niveaux idéologique et politique.

Les questions que pose l'organisation de l'économie socialiste ne concernent pas seulement les pouvoirs de décision dont les entreprises peuvent être dotées et le mode de subordination des entreprises au plan, ces questions concernent encore la « délimitation » des différents « sujets économiques » réels dont l'ensemble constitue le secteur socialiste d'Etat. Il y a, là aussi, des problèmes d'une grande importance pratique. Une fois posés les principes théoriques de base, ces problèmes ne peuvent être résolus que par une analyse concrète qui doit faire ressortir à quel niveau se manifeste effectivement la nécessité d'un pouvoir de décision économique subordonné aux instances planificatrices. En tout cas, l'on voit clairement qu'avec le progrès même des forces productives, les sujets économiques deviennent des sujets de plus en plus complexes. Ces sujets économiques complexes sont formés par l'intégration organique de différentes unités de production ou de distribution. Du fait de cette intégration, ces unités de production peuvent de mieux en mieux être commandées à partir d'un centre unique, car celui-ci peut être pratiquement informé de tout ce qu'il est nécessaire de savoir pour prendre des décisions économiquement et socialement utiles et pour être assuré de pouvoir contrôler l'exécution correcte de ses décisions.

Ainsi, le progrès même des forces productives conduit à une restructuration progressive des sujets économiques en sujets économiques complexes ; le nombre de ceux-ci est ainsi appelé à se réduire, ce qui doit permettre une planification centralisée beaucoup plus efficiente que celle qui s'appliquait à un nombre considérable de sujets économiques divers.

Il me paraît important de mentionner ces différents problèmes,

bien qu'ils se situent en partie au-delà du champ des questions directement traitées dans ce livre (puisque celui-ci est essentiellement centré sur les problèmes d'élaboration des plans et non sur ceux de leur mise en œuvre) ; en effet, on ne doit pas oublier que les conditions dans lesquelles un plan est mis en exécution réagissent aussi sur les conditions de son élaboration.

De toute façon, il faut souligner, encore une fois, que les discussions ou les transformations en cours dans les pays socialistes sont loin d'être principalement ou essentiellement le résultat d'une « recherche économique pure ». En fait, ce à quoi on assiste, c'est à une saisie à un certain niveau théorique de problèmes concrets qui sont soulevés, à la fois, par le développement objectif des forces productives et par le développement de contradictions entre les formes d'organisation et les rapports sociaux effectifs.

La complexité croissante de l'économie socialiste pose également le problème des « indicateurs *» du plan et celui des modalités du contrôle de l'exécution de celui-ci.*

*Ce qui est en cause, ici, c'est, entre autres, la forme sous laquelle les objectifs du plan sont à notifier à chaque entreprise. Cette forme doit être telle qu'elle permette d'évaluer non pas tant un « pourcentage » de réalisation mais surtout l'*efficience *avec laquelle chaque entreprise* exécute le plan. *Pour cela, il est indispensable de disposer d'un indicateur principal qui permette d'apprécier la* qualité de la gestion *des diverses unités de production. Un tel indicateur est d'ailleurs indispensable non seulement aux autorités centrales mais aussi à chaque entreprise : chacune d'elles doit, en effet, disposer d'un moyen lui permettant d'orienter sa propre gestion de la façon la plus efficiente possible du point de vue de l'économie nationale.*

Les discussions qui portent sur ce que doit être un bon « indicateur de gestion » sont loin d'être terminées. Il est nécessaire, en effet, que cet indicateur soit tel que ce qui constitue une « bonne gestion » au niveau de l'entreprise le soit aussi du point de vue de l'économie nationale. Ici, on voit s'opposer principalement deux points de vue : celui qui affirme que le critère de la « rentabilité » ou du « bénéfice » est le meilleur et celui qui voit dans la maximisation de la « valeur ajoutée » (c'est-à-dire de la production brute moins la valeur des inputs matériels) le critère le plus significatif d'une bonne gestion. L'économiste soviétique Liberman se range parmi les défenseurs de la première opinion ; les économistes tchécoslovaques et, notamment, Ota Sik soutiennent le second point de vue. Ces divergences se relient à des conceptions en partie différentes concernant
œuvre au niveau de la gestion courante. Elles ne sont pas, non plus evidemment, sans rapport avec les formes concrètes à donner à la gestion des entreprises.

En ce qui concerne le critère de « rentabilité », on conçoit qu'il puisse, entre certaines limites, être utilisé comme moyen d'évaluer la gestion *d'une entreprise socialiste qui a, par ailleurs, pour tâche de*

réaliser les objectifs qui lui sont fixés par un plan économique national. Mais ce critère de rentabilité « locale » ne peut jamais être qu'un critère subordonné et il est, en tout cas, impossible de se servir de ce critère pour orienter des investissements dont l'intervention est appelée à modifier la structure de l'économie, c'est-à-dire la proportion des différentes activités économiques et les conditions techniques dans lesquelles ces activités s'exercent.

L'efficience des investissements ne peut être jugée qu'au niveau social, à travers un calcul de caractère combinatoire qui évalue l'impact des différents changements structurels que l'on peut mettre en œuvre au cours d'une certaine période. La « rentabilité », quant à elle, ne peut mettre en lumière, et encore sous de nombreuses réserves, que le caractère plus ou moins efficace avec lequel sont utilisées des ressources déjà données et susceptibles d'usages alternatifs. La « rentabilité » représente donc un critère surbordonné et partiel de gestion, utilisable seulement à l'intérieur de structures existantes et qui éclaire ainsi des choix secondaires et non des choix fondamentaux. Ces derniers, qui relèvent de la planification, ne peuvent donc être effectués que sur la base d'un critère d'efficience sociale. L'opposition entre ces deux notions (« rentabilité » et « efficience sociale ») prend une importance d'autant plus grande que se développe davantage le caractère social des forces productives et que leur rythme de croissance est plus élevé.

Comme on le verra, une grande partie de l'analyse des conditions générales d'un développement économique équilibré repose, dans ce livre, sur les schémas de la reproduction élargie de Marx. L'utilisation faite ici de ces schémas ne permet de saisir encore que des aspects relativement limités des problèmes posés par l'évolution de la productivité sociale du travail. Il y a là également une question qui devra faire l'objet de recherches ultérieures, car elle comporte des conséquences extrêmement importantes[12].

Les problèmes qui précèdent et les solutions qui pourront leur être trouvées peuvent conduire à formuler d'une façon nouvelle certaines des analyses présentées dans ce livre. Cependant, ces analyses ne peuvent être modifiées que partiellement, puisque cet ouvrage traite avant tout des problèmes d'élaboration des plans dans l'hypothèse d'une planification centralisée.

Je terminerai ces remarques en ajoutant, encore, que les discussions relatives aux systèmes intérieurs des prix ne peuvent être isolées

12. Sur ce point, j'ai présenté des analyses complémentaires dans les deux articles suivants :
— « La maximation de la croissance économique », *Revue Economique*, n° 1 de 1957 ;
— « Variation du taux de profit et accroissement de la productivité du travail », *Economie Appliquée*, oct. 1959.
Ces analyses ont à être rapprochées de celles que j'ai consacrées au surplus économique in *Planification et croissance accélérée*, *op. cit.*, p. 91 à 126.

de celles portant sur les prix à pratiquer entre pays à économie socialiste. A son tour, la solution donnée à ce problème est évidemment liée à une analyse scientifique des conditions qui s'imposent à la division internationale du travail entre pays socialistes[13].

Telles sont quelques-unes des questions à propos desquelles des discussions théoriques importantes se sont ouvertes depuis la deuxième édition de ce livre. Bien qu'il eût été possible de tenir compte de ces discussions dans les pages qui suivent, il m'a semblé préférable, pour les raisons que j'ai précédemment exposées, de réserver l'analyse de ces problèmes nouveaux à un texte ultérieur.

Charles BETTELHEIM (Juillet 1966).

---

13. Sur ce point, on pourra consulter utilement les contributions suivantes :
C. BETTELHEIM et A. EMMANUEL : « Echange inégal et politique de développement », *Problèmes de Planification*, n° 2, 1963, Ecole Pratique des Hautes Etudes.
A. EMMANUEL : « La division internationale du travail et le marché socialiste », *Problèmes de Planification*, n° 7, Ecole Pratique des Hautes Etudes, 1966.

Introduction

Il est bien des façons de concevoir une étude de la planification. Il est possible de partir d'une analyse en quelque sorte empirique des tentatives de planification, afin de remonter de ces tentatives à une conception théorique. Cette remontée de la pratique à la théorie ou du concret à l'abstrait ne serait que l'application, à notre objet, d'une méthode inductive. Il est possible, encore, de partir immédiatement d'une sorte de *théorie pure* de la planification, qui déduirait d'une *définition du plan* ses conséquences théoriques, puis pratiques. Cette descente de la théorie à la pratique, de l'abstrait au concret, serait l'application à notre objet d'une méthode déductive. En fait, la mise en œuvre séparée de ces deux méthodes ne saurait donner de résultats satisfaisants. Chacune d'elles, isolément, repose sur une équivoque. La première prétend partir de l'expérience seule, mais il faut bien qu'elle aborde l'expérience avec des concepts et des définitions. Pour rechercher quelles ont été les tentatives de planification, il faut d'abord savoir ce qu'est un plan — donc le *définir*. La seconde méthode prétend partir d'une définition abstraite, mais cette définition, pour ne pas être arbitraire, pour pouvoir « coller » au réel, il faut bien qu'en quelque manière elle lui ait été empruntée. C'est pourquoi, il faut avoir recours, ici, aux deux méthodes. Non pas pour les juxtaposer, mais pour en faire la synthèse.

La première méthode, la méthode empirique, doit nous mettre en présence des faits de planification, elle doit nous permettre d'en donner en quelque sorte, la *nomenclature* et d'en comprendre la connexion extérieure. La seconde, la méthode théorique, doit nous permettre de pénétrer dans le mécanisme de l'économie planifiée. Le lien interne entre ces deux méthodes doit être *l'histoire*, qui nous montrera comment se constituent peu à peu les éléments et les conditions d'une économie planifiée, non seulement dans la pensée des hommes, mais dans la réalité sociale (nous n'aurons d'ailleurs pas la place, dans le cadre de cet ouvrage, d'insister sur ce dernier aspect de la question).

Ces considérations nous ont dicté la division de notre étude en deux parties : une partie *historique* et *descriptive*, une partie plus spécialement *théorique*. La première partie s'appuiera elle-même sur un ensemble de définitions qui ont leur place dans la présente introduction. Au cours de cette introduction nous essaierons aussi de fixer les

limites de la planification par rapport à des notions voisines et de préciser les termes de la querelle entre libéraux et planificateurs.

Définition du plan

Nous partons donc d'une définition du plan. D'une façon générale, pas seulement économique, un plan, au sens où nous l'entendons, est constitué par *l'ensemble des dispositions arrêtées en vue de l'exécution d'un projet.*

La notion de plan apparaît ainsi comme se définissant par deux éléments :

1° Un projet, c'est-à-dire un *but* que l'on propose d'atteindre ;

2° Les *dispositions* arrêtées en vue d'atteindre ce but, c'est-à-dire, la fixation des *moyens.*

Une *fin* déterminée et des *moyens* également déterminés pour atteindre cette fin, voilà l'essentiel de tout plan, voilà ce qui distingue notamment un plan d'un simple projet.

On conçoit souvent que la détermination des moyens, la fin étant déterminée, soit une affaire purement *technique,* pourtant il n'en est pas ainsi, car il est souvent possible d'atteindre la même fin par des voies différentes. Le *choix* entre ces voies soulève de nombreux problèmes qui dépassent largement le simple domaine de la technique. A plus forte raison, la détermination, le choix, des fins à atteindre ne peut relever de la seule technique. Nous aurons maintes fois l'occasion de revenir sur ce point.

Il découle de ce qui précède que le plan économique doit pouvoir se définir : un « ensemble de dispositions arrêtées en vue de l'exécution d'un projet intéressant une activité économique ». Il peut y avoir ainsi des plans de production, de répartition, de distribution, des plans d'investissements, des plans *partiels,* mais au sens plein du mot, un plan économique est un plan qui intéresse *l'ensemble de la vie économique* ou l'ensemble de l'activité d'une *unité économique.* On donne de plus en plus souvent à ces plans subordonnés la dénomination de *programme.* Nous reviendrons sur ces distinctions qui sont d'une grande importance.

Plan et directives

Le plan économique doit être distingué de notions voisines. Il doit être distingué des simples *directives* économiques. Tant qu'il n'est question que de directives économiques, on se contente d'assigner un certain nombre de *fins à atteindre,* la réalisation de ces fins étant d'ailleurs plus ou moins obligatoire pour ceux à qui elles sont assignées et les moyens par lesquels il convient de les atteindre n'étant pas précisés. Bien souvent, on donne abusivement le nom de plan à de telles directives. En réalité, il est évident qu'il ne s'agit pas là de plans économiques, mais

d'indications générales. Par contre, lors de l'élaboration d'un plan économique, il y a lieu à la mise au point préalable de directives. Nous reviendrons sur cette question.

Plan et conjoncture

Le plan économique doit être distingué de la *conjoncture économique* qui a pris, dans la plupart des pays capitalistes, une importance croissante. La conjoncture économique vise non pas à l'action mais à la *prévision.* Elle suppose que l'économie se développe spontanément, librement, et elle cherche à prévoir quel sera ce développement. La conjoncture vise à éclairer l'activité des particuliers ou des hommes politiques en leur faisant connaître à l'avance ce que sera la situation économique au cours d'une période donnée. La conjoncture s'est surtout rendue célèbre pour ses tentatives de prévisions des crises économiques. Cette célébrité est due d'ailleurs tout autant à l'échec retentissant de ses prévisions, notamment des prévisions faites à Harvard à la veille de la grande crise mondiale de 1929, qu'à leur succès.

La conjoncture économique ne vise évidemment ni à la prophétie, ni à la divination, elle prétend s'appuyer sur des données objectives présentes, pour en déduire l'évolution à venir ; elle se rapproche ainsi, en quelque sorte, d'une science comme la *météorologie* qui prétend prévoir le temps qu'il fera. D'ailleurs, de même que la météorologie prétend simplement prévoir le temps et non pas agir sur lui, la conjoncture prétend simplement prévoir les faits économiques et non pas agir sur eux. C'est précisément là ce qui la distingue de la planification.

Toutefois, la conjoncture ne prétend pas être une science simplement spéculative (au sens philosophique du mot), elle prétend guider les hommes, et, par là, modifier en partie le cours des événements. Ainsi, elle prétend qu'en annonçant une crise à venir suffisamment à temps, elle permettrait aux hommes d'affaires de prendre leurs dispositions pour éviter cette crise. Si bien que son office serait d'autant mieux rempli que, grâce à son cri d'alarme, ses propres prévisions seraient démenties. Son rôle serait analogue, a-t-on dit, à celui de la vigie qui, de loin, signale les écueils et dont le rôle se révèle utile non pas parce que son cri d'alarme a été justifié par le naufrage du navire, mais parce que, précisément, il a permis d'éviter le naufrage.

Toujours est-il que, jusqu'à maintenant, la conjoncture n'a jamais permis d'éviter les crises ; sans doute, d'ailleurs, parce que, même en les prévoyant, on ne pourrait les éviter tant que subsiste le mécanisme économique qui les engendre.

Pour revenir aux relations de la planification et de la conjoncture, il faut dire que toute planification, de même que la conjoncture, implique un travail préalable *de prévision* et qu'en même temps elle restreint le champ ouvert à la conjoncture, car celle-ci implique — comme il a été dit — que l'activité économique se développe spontanément.

D'une façon plus générale, la conjoncture implique que l'économie évolue selon ses lois propres, en vertu d'un *déterminisme* interne, d'une *nécessité.* La planification, au contraire, implique que l'économie cesse d'être dominée par des lois économiques, elle implique que l'économie est désormais dominée par la *volonté des hommes.* En bref, elle suppose que la *liberté humaine* se substitue à la *nécessité économique.* Aussi bien, le progrès de la planification doit-il entraîner le dépérissement de la conjoncture. Alors que cette dernière suppose que les hommes agissent selon des lois économiques — qu'ils sont soumis à des lois économiques, à la *nécessité,* la planification suppose au contraire que ce sont les hommes qui commandent à l'économie. Ceci contredit ce que l'on pense souvent.

Plan et liberté

Nombreux sont, en effet, ceux qui considèrent que l'économie planifiée implique une aliénation de la liberté et que la liberté est assurée seulement par un régime économique que, pour cela, on qualifie de libéral. Ceux qui pensent ainsi opposent liberté à contrainte. Cette contradiction avec le point de vue précédemment exposé est pleine d'enseignements.

La liberté dont les adversaires de la planification se font les défenseurs est, selon eux, la liberté pour chaque individu de consommer ce qui lui plaît, de choisir le travail qui lui convient, de produire ce qui lui plaît, de fixer à sa guise les prix auxquels il vend ses produits, etc. Bref, cette liberté est précisément celle que nous propose le régime du laisser-faire et du laisser-passer, le régime libéral, le régime de la libre concurrence.

Qu'en est-il exactement de cette liberté-là ? Eh bien, il faut le dire, cette liberté-là n'est — quoi qu'en pensent les libéraux — qu'une liberté abstraite, non une liberté réelle. Cette liberté abstraite a été nécessaire, l'expérience le montre, pour que s'édifie le régime économique du capitalisme, pour que — à un certain degré de la technique — se réalise l'expansion des forces productives. Sa justification est une justification historique. Rien de plus. Mais revenons, pour la préciser, sur cette notion de *liberté abstraite.*

Les libéraux parlent de la liberté, pour chaque individu, de consommer ce qui lui plaît, mais ils oublient d'ajouter qu'en réalité les individus ne consomment pas n'importe quoi et cela est aussi vrai en régime libéral qu'en régime de planification.

En réalité, la consommation des individus se trouve *déterminée,* d'une part, par l'échelle de leurs besoins (et ces besoins sont, à la fois, une résultante physiologique et une résultante sociale, il s'agit de ce que la science économique moderne appelle des *habitudes de consommation*

à propos desquelles des lois ont même été formulées, les lois d'Engel et de Halbwachs)[1] et, d'autre part, par l'échelle des prix et des revenus.

Toute l'analyse économique du *marginalisme*, dans ce qu'elle a de valable, car toute erreur contient un grain de vérité, tend à mettre en lumière le *déterminisme* qui fait agir le consommateur[2]. Tel est le contenu de la liberté de consommation. Il est bien évident que cette liberté-là, la planification économique, telle qu'on la conçoit généralement, ne prétend nullement la supprimer. Elle ne serait supprimée que par l'introduction d'un *système de rationnement*, analogue à celui qui est introduit en temps de guerre, et qui ne permet à chaque consommateur que d'acquérir des quantités déterminées des différents produits — mais *rationnement* et *planification* ne sont pas identiques. Nous verrons, au contraire, *qu'il n'y a de possibilité de planification rationnelle que dans le cadre d'une certaine liberté de consommation* (au sens du mot employé il y a un instant).

Quant à la liberté du travail et à la liberté de fixation des prix, c'est avec elles que nous saisissons le plus facilement la signification historique concrète des revendications en faveur des libertés abstraites. Le mot d'ordre de la liberté du travail, du libre *choix* de la profession, a eu tout son sens historique en face des *privilèges corporatifs* qui limitaient strictement l'accès aux différentes professions, l'exercice des différents métiers. Mais là s'épuise sa signification concrète, au-delà cette liberté n'est qu'une liberté abstraite. Ainsi, il est bien évident qu'en dépit de la liberté du travail, le régime libéral est incapable d'assurer à chacun l'exercice du métier qui lui convient le mieux ; la plupart des hommes ne sont-ils pas obligés de prendre l'emploi qui s'offre à eux, quand ils ne sont pas tout simplement condamnés au chômage ? Et où se trouve la liberté du travail pour les millions de chômeurs ?... Ceci révèle le sens limité de la liberté du travail au sein d'un régime libéral. Une économie rationnellement planifiée — qui ne doit pas plus être confondue avec le service obligatoire du travail qu'avec le rationnement — doit assurer bien plus concrètement l'accession de chacun au travail qui lui convient le mieux[3].

De même, la liberté de production perd toute signification concrète en présence des crises — qui résultent des lois immanentes de la production capitaliste — et des fermetures d'entreprises qu'elles imposent.

Le contenu du mot d'ordre de la liberté de fixation des prix s'analyse d'une façon identique. Il a une signification concrète en face des mesures de réglementation des prix qui caractérisent l'Ancien Régime, le régime antérieur à la Révolution française — il a de même une signi-

1. Voir notamment, HALBWACHS, *L'évolution des besoins dans les classes ouvrières*, Paris, 1933.
2. Mais le marginalisme perd de vue les *fondements sociaux* de ce déterminisme.
3. Pour s'en convaincre, il suffit de voir la place considérable prise dans toutes les économies planifiées par les enseignements techniques et professionnels, enseignements grâce auxquels des millions d'individus peuvent accéder à des emplois auxquels ils n'auraient sans cela jamais pu prétendre.

fication concrète en face des mesures de réglementation des prix qui peuvent intervenir dans le cadre de l'économie de guerre. Mais là s'épuise le contenu concret de cette liberté ; dès qu'elle est réalisée, son caractère abstrait se manifeste — car il est bien évident qu'aucun producteur n'est libre, au sens plein du mot, de fixer ses prix comme il l'entend. Son prix est *fixé, déterminé,* précisément en régime de libre concurrence, par les conditions de la production, par le jeu de l'offre et de la demande, par la situation du marché. Ce n'est, au contraire, qu'avec la *disparition de la libre concurrence,* avec le développement des monopoles, des trusts, des cartels et des ententes, que le producteur acquiert une certaine liberté de fixer ses prix.

Les arguments ci-dessus signifient-ils que les libéraux sont entièrement dans l'erreur lorsque, défendant la libre concurrence contre la planification, ils prétendent défendre la liberté contre la contrainte ? Certainement pas, car leur argumentation abstraite a une signification historique concrète. Leur argumentation porte entièrement contre les tentatives de planification partielle, dictées par des intérêts particuliers, elle porte contre les manipulations arbitraires des prix, contre les limitations de la concurrence au bénéfice des producteurs déjà établis, elle porte contre la « planification » réalisée, à leur profit, par les trusts et les cartels contre la « planification » réalisée par l'Etat au profit des intérêts économiques privés. Toutes ces « planifications » -là, si elles sont des pas en avant vers la liberté, ne sont des pas en avant que pour ceux qui en ont l'initiative et qui en bénéficient ; elles représentent au contraire une *contrainte supplémentaire* pour ceux qui les subissent : pour les petits industriels, pour les commerçants, pour la masse des salariés et des consommateurs. Ces planifications-là représentent bien un pas vers la liberté, mais vers la liberté de quelques-uns au détriment des autres. C'est cela qu'exprime la critique des libéraux.

Précisément, cette critique n'est que négative. Elle est incapable de faire revenir l'histoire en arrière, de faire disparaître les conditions qui ont rendu inévitables ces « planifications » partielles, donc ces contraintes supplémentaires. *Elle est incapable de saisir que, pour abolir la nécessité, il faut généraliser la planification et ses conditions d'existence, car ainsi, au lieu d'être l'instrument de la liberté de quelques-uns, elle sera l'instrument de la liberté de tous.* Non plus d'une liberté abstraite, mais d'une liberté réelle, d'une liberté qui permet aux hommes de fixer, non plus individuellement, mais socialement, non plus selon les fluctuations du marché mais en fonction de leur volonté, ce qu'ils produisent, en quelles quantités et à quelles conditions. Cette identification de la planification et de la liberté économique réelle suppose réalisées des conditions politiques — qui fassent des organes de planification les *serviteurs* de la société et non ceux d'une classe ou d'une couche sociale — et des conditions économiques ; c'est l'étude de ces conditions économiques, qui sont celles d'une planification *rationnelle,* qui retiendra principalement notre attention.

Définition du plan économique

Nous avons défini le plan économique en disant qu'il était constitué par un « ensemble de dispositions arrêtées en vue de l'exécution d'un projet intéressant une activité économique ». Cette définition peut s'appliquer aussi bien à un plan économique partiel qu'à un plan économique embrassant l'ensemble de la vie économique.

La définition que Staline donne des plans économiques soviétiques est plus explicite ; elle se réfère aux plans qui portent sur l'ensemble de la vie économique. Voici cette définition : « Les plans ne sont pas des plans de prévision, des plans de conjoncture, mais des plans de directives qui ont un caractère obligatoire pour les organes dirigeants et qui déterminent l'orientation du développement économique à l'avenir et à l'échelle de tout le pays » (citation extraite d'un rapport au XVe Congrès au P. C. de l'U. R. S. S. — d'après *Planification soviétique*, p. 81). Ce n'est d'ailleurs pas seulement « l'orientation du développement » qui est prévue dans ces plans, mais ce sont aussi des *tâches économiques concrètes* dans le domaine de la production, de la répartition, des prix, etc. Il faut noter que la définition précédente insiste à juste titre sur le caractère *obligatoire* des plans et souligne que ceux-ci ne sont pas simplement prévisionnels, conjoncturels.

Ceci s'oppose à la conception de M. Vincent, de l'Institut de Conjoncture, pour qui le plan vise à « *prévoir, en les chiffrant le mieux possible,* quels seront, dans leurs grandes lignes, les éléments de l'activité économique nationale au cours d'une période à venir »[4]. Cette définition correspond à celle de « chiffres de contrôle », élaborés chaque année avant les plans quinquennaux par les organes de planification soviétique afin de prévoir quel devait être, dans les principales branches de l'économie. le niveau qu'atteindrait la production en fin d'année. M. Vincent revient, à la page 51, sur sa conception en parlant de *normes indicatives* opposées aux impératifs. On ne peut admettre une telle conception du plan, car elle n'est pas assez précise[5].

Les définitions précédentes, si elles nous ont permis déjà de préciser la notion de plan économique et de distinguer la planification de la conjoncture et de l'élaboration de directives économiques, ne donnent encore de la planification et des plans qu'une sorte de *description,* elles ne nous font pas comprendre ce qui est la nature propre de la planification, c'est ce sur quoi nous allons nous arrêter maintenant en mettant en lumière que le *but* des plans économiques est de réaliser une *adaptation de la production aux besoins sociaux.*

---

4. VINCENT, *L'organisation dans l'entreprise et dans la nation,* p. 49.

5. On notera que l'*Economic Survey* publié chaque année, depuis 1947, par le gouvernement britannique stipulait jusqu'à cette année des objectifs à atteindre (« *targets* »), sans préciser d'ailleurs comment ces objectifs seraient réalisés ; depuis 1951, le terme de « targets » a été abandonné pour celui plus modeste, mais plus réaliste, de « prévisions » (« *forecasts* »).

Plan et adaptation de la production aux besoins sociaux

Il est bien évident, en effet, que si on élabore des plans, ce n'est pas pour le pur plaisir d'organiser et de réglementer la production, mais bien pour adapter celle-ci à sa fin, qui n'est pas en elle-même, mais dans la satisfaction des besoins sociaux[6]. Dans l'économie capitaliste, cette adaptation est censée se traduire par la réalisation d'un *équilibre entre l'offre et la demande* à un prix qui laisse aux entrepreneurs et aux capitalistes un profit moyen. Si cette condition n'est pas réalisée, notamment si les entrepreneurs vendent à perte ou ne peuvent servir d'intérêt au capital, on considère qu'il y a *surproduction* ; ceci même si toute la quantité produite a été entièrement écoulée, mais à perte, et même si, dans ces conditions, la totalité des besoins n'a pas été satisfaite. Nous sommes ainsi conduits à nous arrêter sur les notions de *besoin social* et *demande*, notions fondamentales en matière de planification.

Besoin social. — Commençons par la notion de besoin social. Le besoin, au sens général, mais en tenant compte de sa finalité interne, *est l'état d'un individu par rapport aux moyens nécessaires ou utiles à son existence ou à son développement.* C'est ainsi qu'il existe un besoin de nourriture, un besoin de logement, etc. En se spécialisant et en devenant plus complexes, les besoins deviennent, pour la psychologie, des *désirs* ; nous considérerons ici ces derniers sur le même plan que les besoins et nous les désignerons également par le terme de « besoin ».

On peut parler de « besoin social » à plusieurs points de vue. Le besoin est social en ce sens que son *objet particulier* et sa *forme* sont déterminés par la société, par le degré de développement technique et de civilisation auquel une société donnée est arrivée. Le besoin de nourriture reste le besoin de nourriture dans une société civilisée et chez des sauvages, il n'en est pas moins vrai que la production nécessaire à la satisfaction de ce besoin est différente selon qu'il se satisfait avec de la viande cuite (d'où *besoin de combustible*) mangée à l'aide d'un couteau et d'une fourchette (d'où *besoin de métaux*) ou selon qu'elle se satisfait de viande crue mangée à pleines dents. Le besoin qui intéresse l'économiste et le planificateur est donc le besoin social, tel qu'il résulte d'un état donné de la civilisation — c'est ainsi qu'il existe aujourd'hui des besoins de distraction (cinémas, T. S. F.) et de déplacement (voyages en auto ou chemins de fer, etc.), qui n'existaient pas il y a un peu plus d'un siècle. Il est bien évident que c'est de ces besoins créés ou modifiés par la société qu'il faut tenir compte.

On peut encore parler de « besoin social » en considérant non plus l'état d'un individu mais *l'état de la société* par rapport aux moyens nécessaires ou utiles à son existence ou à son développement ainsi qu'à

6. Le terme de « besoin social » doit s'entendre comme « besoin de la société », ce qui comprend les besoins des individus et ceux des diverses collectivités et entreprises.

l'existence et au développement des individus qui la composent. Prenons des exemples. A un niveau donné des besoins individuels, il n'est plus possible de satisfaire ces besoins *directement*, il y faut de l'outillage, des machines. Eh bien ! Il y a un *besoin social* de cet outillage, de ces machines. Ce n'est pas un individu en particulier qui en a besoin, c'est la société dans son ensemble. De même, en cas de guerre, un pays a besoin d'armes et de munitions ; ces armes et ces munitions ne correspondent à aucun besoin individuel, elles correspondent à des *besoins sociaux*.

Mais il y a plus, et c'est ici que les difficultés commencent. Les besoins sociaux, au sens complet du mot — les sens précédents étant incomplets — se distinguent des besoins individuels en ce qu'ils n'englobent pas, dans toute leur étendue, les besoins subjectivement ressentis. *Les besoins sociaux ne sont pas seulement qualitativement déterminés, ils sont aussi quantitativement déterminés ; concrètement n'est un besoin social qu'un besoin que la société peut satisfaire, étant donnés le niveau de la technique, l'importance et la répartition des moyens de production disponibles, tout en satisfaisant dans la même mesure les autres besoins.* Ainsi, tout le monde peut estimer avoir besoin d'une auto, mais comme il est impossible — pour le moment — de satisfaire à tous ces besoins individuels, il faut déterminer parmi eux quels sont les besoins sociaux et quels sont ceux qui ne le sont pas, afin de pouvoir adapter la production aux seuls besoins sociaux. Une des tâches d'une planification rationnelle est précisément de procéder à cette détermination. Nous essaierons, dans la deuxième partie de ce livre, de rechercher par quels procédés s'effectue cette détermination.

Du besoin social ainsi conçu, il convient de distinguer la *demande*.

La demande. — Alors que, pour une quantité donnée de moyens de production, pour un état donné de la technique et des besoins individuels, les besoins sociaux relatifs à chaque catégorie d'objets sont quantitativement déterminés, la demande de chacune de ces catégories d'objets peut varier en deçà ou au-delà du besoin social. Ce phénomène est désigné par le terme *d'élasticité* de la demande. Cette élasticité tient à ce que, lorsqu'on envisage la *demande*, on prend en considération, non seulement ce qui peut être attribué à chaque individu, mais encore ce qu'il accepte de donner en *échange*, ou ce qui lui est demandé en échange. Il est évident qu'en général la demande d'un objet varie en raison inverse de ce qu'on exige en échange. Pour nous exprimer en terme de monnaie et de prix, on sait que, toutes choses égales d'ailleurs, la demande d'un objet croît lorsque le prix de cet objet baisse et inversement. L'ampleur de cette action du prix sur la demande se mesure par *l'élasticité* de la demande.

La demande — ou la quantité demandée — n'étant pas toujours égale à l'étendue du besoin social, on conçoit qu'il puisse y avoir adaptation de la production à la demande sans qu'il y ait adaptation de la production au besoin social. C'est justement ce qui se passe lorsqu'un plan est adopté par un cartel ou une entente, afin de réaliser, comme

c'est généralement le cas, une adaptation de la production à la demande au *profit du producteur*. De tels « plans » permettent la réalisation de *prix de monopole* supérieurs aux prix de concurrence. L'analyse théorique, et la pratique, confirment que ces prix permettent, non seulement aux producteurs qui les appliquent de réaliser un bénéfice maximum, mais encore de réaliser une certaine « adaptation de la production à la demande » ; cette adaptation-là ne doit pas être confondue avec une adaptation aux besoins sociaux. Des plans de production ainsi agencés peuvent donc fort bien fonctionner, ils n'en sont pas moins des *plans d'exploitation*. En réalité, dans de tels cas, il y a *sous-production* par rapport à ce qui aurait pu être fourni à un prix permettant aux producteurs un simple profit moyen.

Il est évident que, pour chaque individu, *la demande* est à la fois fonction de l'importance relative de ses besoins, du niveau des prix, du rapport entre les prix des différents produits et, enfin, du niveau de son revenu ; c'est en ce sens que la demande constitue ce qu'on a appelé le « besoin solvable ». En ce sens, la répartition des revenus a une action décisive sur la structure de la demande.

Il importe, ici, de souligner que si la demande apparaît comme une « expression » du besoin, celui-ci est, à son tour, dans une certaine mesure, une résultante de la demande antérieure. L'individu qui a appris à consommer certains produits, parce que ses revenus le lui ont permis pendant un certain temps, acquiert le besoin de ces produits — ses besoins changent, et donc leur importance relative. C'est ce qui fait apparaître clairement la nature sociale, historique et plastique des besoins.

Ces observations faites, on peut dire que le but de tout plan économique est, en définitive, de réaliser une *adaptation de la production* — qu'il s'agisse de la production totale ou d'une production particulière — *aux besoins sociaux* ou, plus largement et plus fréquemment, à la demande.

Nous sommes ainsi amenés à nous demander quels sont les différents types d'adaptation de la production aux besoins ou à la demande, quels sont, aussi, les différents types de plans économiques et, historiquement, quelle place ont tenue ces différents types d'adaptation.

Différents types d'adaptation de la production aux besoins ou à la demande

On peut distinguer deux types d'adaptation de la production aux besoins. D'une part, un type d'adaptation *consciente*, qui suppose que les différents besoins aient été recensés, que leur importance relative ait été estimée, que l'on ait fait le compte des différents moyens de production (y compris la force de travail) et que sur cette base on ait établi ce qu'il convenait de produire, en quelle quantité il convenait de le produire, et comment répartir cette production. D'autre part, on peut

distinguer un type d'adaptation *spontanée ou inconsciente automatique* qui laisse à un *mécanisme social* le soin de déterminer ce qui sera produit, en quelle quantité et comment s'opérera la répartition. Le premier type d'adaptation est celui du *plan*, le second est celui de la *concurrence*.

Bien que l'adaptation spontanée soit apparemment plus simple que l'adaptation consciente, bien que nombreux soient ceux qui qualifient la première de *naturelle* et la seconde *d'artificielle*, c'est la seconde qui a vu d'abord le jour dans les sociétés humaines. C'est ce que nous allons voir en prenant un aperçu historique de l'importance relative de ces différents modes d'adaptation.

Aperçu historique. — Dans les *sociétés primitives*, où dominent la production agricole et l'élevage, ce n'est évidemment pas la loi de l'offre et de la demande qui réalise l'adaptation de la production à la consommation, qui détermine à quelles productions on se livrera, quelles seront les quantités à produire des différentes sortes d'objets, pendant combien de temps chacun travaillera et quelle rémunération il recevra en échange. Tout cela est déterminé non pas en vertu de lois économiques immanentes, mais en vertu de *décisions conscientes*. Ceux qui sont appelés à prendre ces décisions changent selon le degré de développement auquel ces sociétés dites primitives sont parvenues. Pour ne prendre qu'un exemple, dans la famille patriarcale, qui constitue une sorte d'*unité économique* produisant elle-même ce dont elle a besoin, c'est le chef de famille qui décide ce qui sera produit (blé, seigle, orge, etc.) et en quelle quantité, qui fixe à chacun sa tâche et sa part dans le produit social. Ici, il n'y a pas de lois économiques immanentes, les décisions sont prises directement en fonction des possibilités de production de la communauté et des besoins du groupe social. En ce sens, il y a une liberté économique plus grande que dans une société où l'activité des hommes est déterminée par le jeu d'un mécanisme social qui s'impose à eux à travers les fluctuations des prix, de l'intérêt, des profits, etc. Mais cette « liberté économique » correspond à un asservissement presque complet de l'homme aux forces naturelles qu'il n'a pas encore appris à dominer, et à cette domination l'homme ne parvient qu'à travers un long processus historique.

Le mode d'adaptation consciente de la production aux besoins que nous venons de décrire suppose que la production est *directement* une production sociale, elle suppose que le produit, une fois achevé, n'aura pas à être vendu, à être aliéné, à se transformer en *marchandise* dont le destin devient en quelque sorte indépendant de la volonté des producteurs. Ce mode d'adaptation suppose aussi que l'autorité qui décide un plan de production et de répartition de la communauté dispose effectivement de l'ensemble des moyens de production, elle suppose la *propriété commune*, de ces moyens de production.

Un tel mode d'adaptation centralisée de la production aux besoins existe tant que subsistent des communautés économiques restreintes, que celles-ci se présentent sous la forme des communautés hindoues, de la famille patriarcale romaine ou, avec quelques modifi-

cations, sous la forme du manoir carolingien. Dans tous ces systèmes économiques, il y a un plan de production et de répartition (plan qui n'est souvent qu'implicite) et il n'y a pas *échange* (sauf exceptionnellement avec d'autres communautés analogues). Il y a des produits, il n'y a pas de marchandises, et ceci bien qu'il y ait *division du travail.*

La dissolution de ces communautés économiques primitives, dissolution due à des facteurs historiques divers et à la transformation des modes de production, donne naissance à une forme sociale tout à fait nouvelle. Cette forme sociale, la *société féodale* nous en donne un exemple. Elle est caractérisée par l'apparition d'une multitude de *producteurs individuels* exerçant chacun un *métier défini* et *propriétaires de leurs moyens de production.* La division du travail apparaît ici sous forme de séparation des métiers. Dans une telle société il n'est, à aucun degré, question d'un plan de production, il n'en existe pas moins une organisation autoritaire du travail social (corporation) qui *cristallise* plus ou moins une structure de la production née des circonstances. Cette cristallisation n'est d'ailleurs pas complète (comme c'est le cas avec les castes) — aussi les changements apportés aux conditions de la production par les découvertes et l'apparition de besoins nouveaux viennent progressivement modifier cette structure. Néanmoins, celle-ci (qui assure *grosso modo* l'adaptation de la production aux besoins) éclate quand — du fait des progrès de la technique et de l'extension du marché — tend à se substituer à la production individuelle des artisans du moyen âge une forme nouvelle de production : la production manufacturière.

Avec la *production manufacturière,* la *division du travail* prend une forme nouvelle. La séparation des différents métiers dont les produits se combinent par l'*intermédiaire du marché,* prend une importance relativement secondaire à côté d'une division nouvelle du travail : la division du travail *au sein de l'atelier.* Avec l'apparition de la manufacture, s'introduit à l'intérieur de la division du travail spontanée, *établie sans plan,* telle qu'elle caractérise la société tout entière, *une division du travail réalisée selon un plan,* telle qu'elle s'organise à l'intérieur de chaque manufacture. A côté de la *production individuelle* s'établit une certaine *production sociale.*

Ainsi, nous voyons réapparaître un *plan économique,* mais un plan limité à chaque manufacture. Au sein de chacune de celles-ci, le travail se trouve fixé et réparti selon une idée directrice, le nombre d'ouvriers occupés à telle ou telle partie de la manufacture se trouve fixé non plus au hasard mais d'après *l'importance relative de chaque tâche* et le temps nécessaire pour l'accomplir.

Cette nouvelle production planifiée, au sein d'une *unité économique* travaillant pour le marché, devait entraîner un développement puissant des forces productives et briser les cadres de la société médiévale, entraînant la disparition des corporations. Cette *planification* à l'intérieur de chaque entreprise a pris une importance encore plus

grande avec l'apparition et le développement du *machinisme,* nous aurons à y revenir.

Quoi qu'il en soit, le développement des manufactures, en brisant le système corporatif, devait donner naissance à la *libre concurrence.* Au plan à l'intérieur de chaque entreprise devait correspondre l'absence complète de plan dans la société, et à la disparition d'une division autoritaire du travail au sein de la société devait correspondre la naissance d'une division autoritaire du travail au sein de l'entreprise.

Comment donc, dans cette société ou règne la libre concurrence — telle que l'a connue la plus grande partie du XIXe siècle — va se réaliser l'adaptation de la production aux besoins, c'est-à-dire une division du travail grâce à laquelle se trouve fixé, pour chaque tâche, un nombre de producteurs sensiblement égal à celui dont la société a besoin ?

Cette adaptation se trouve désormais réalisée *à travers la concurrence elle-même,* c'est elle qui, en faisant monter les prix des produits offerts en quantité insuffisante attire vers la production des produits en question une main-d'œuvre et des capitaux supplémentaires — c'est elle qui, en faisant baisser les prix des produits offerts en quantité « excédentaire », éloigne capitaux et main-d'œuvre de la production de ces produits. Ainsi, à l'intérieur de la société, *la concurrence réalise une adaptation a posteriori en vertu de lois économiques nécessaires, qui s'imposent aux producteurs d'une façon immanente et muette, à travers les fluctuations du marché.* Les producteurs indépendants ne connaissent ainsi d'autre autorité que celle de la concurrence. C'est celle-ci qui réalise, *grosso modo,* l'adaptation de la production aux besoins. Telle est la situation caractéristique de la société manufacturière et du régime de production capitaliste. C'est là une situation historique qui n'est ni plus naturelle ni plus artificielle que les situations antérieures, où l'adaptation ne se faisait pas a posteriori par la concurrence, mais a priori par la mise en œuvre d'un plan de production plus ou moins explicite.

Mais le *développement du capitalisme* lui-même, avec les faits de *concentration économique* qui le caractérisent, avec l'apparition de *monopoles* de fait, avec le développement des trusts et des cartels c'est-à-dire avec le *dépérissement de la concurrence,* entrave de plus en plus ce mode d'adaptation a posteriori dont nous venons de donner la description sommaire. C'est pourquoi on voit *renaître* des tentatives d'adaptation a priori, c'est-à-dire des tentatives de *planification sociale.* Nous aurons à revenir sur ces tentatives, mais il nous faut dire auparavant quelques mots du développement de la planification au sein de chaque entreprise.

Nous avons vu tout à l'heure qu'au sein de la manufacture et de l'usine est appliqué une sorte de plan de production, plan caractérisé notamment par une organisation consciente et non plus spontanée de la division du travail. Pourtant, cette organisation reste longtemps *empirique.* Ce n'est qu'avec le développement de l'organisation scientifi-

que du travail (O.S.T.) que cette organisation tend à devenir *rationnelle*. Désormais ce n'est plus seulement le travail à exécuter qui est indiqué à chaque ouvrier, mais ce sont — selon la description de M. Vincent dans son livre sur l'organisation — « les méthodes à employer pour chaque phase du travail, le temps normal à y passer et l'ordre dans lequel les travaux doivent être abordés » (on est en présence d'un véritable plan). Dans les grandes entreprises des services spéciaux sont chargés de l'étude scientifique des conditions du travail ; des « états-majors » sont chargés de cette tâche, états-majors dont le principal porte précisément le titre de *bureau de planning* (planification). Toutefois, comme nous l'avons déjà observé, un souci de précision terminologique doit nous faire préférer ici, dans le cadre de l'entreprise, le terme de « programme » à celui de « plan » (c'est d'ailleurs ce que fait M. Vincent page 44 du livre que nous venons de citer).

Cependant, si nous analysons de près la manière dont ces programmes d'entreprises sont mis sur pied — par la méthode des *budgets prévisionnels* — nous nous apercevons que leur point de départ est le budget des *ventes* ou des *recettes*. C'est à partir d'une *prévision* des possibilités de vente que sont établis le programme de fabrication et les différents programmes de dépenses et d'immobilisations. Or, tant que la réalisation des *prévisions* de vente dépend des *fluctuations du marché*, tout le travail de « programmation » à l'intérieur de l'entreprise risque de se révéler vain.

On voit ainsi apparaître une *contradiction* entre l'organisation a priori de la production au sein de l'entreprise et la régulation a posteriori de la production à l'échelle de la société. Précisément, le développement des *monopoles de fait*, qui aspirent à un certain *contrôle du marché*, tend plus ou moins à surmonter cette contradiction. Et nous revenons ici aux tentatives de planification qui caractérisent l'économie contemporaine et sur lesquelles nous voulons clore cet aperçu historique.

Les premières tentatives destinées à régler la production à l'échelle de toute une branche de l'économie ont été faites dès la fin du XIX[e] siècle par les premiers trusts et les premiers cartels. Ceux-ci ont cherché à agir sur la *production*, afin de maintenir les *prix* à un certain niveau, ou de les faire monter, et par là de maintenir ou d'accroître leurs *profits*. Le but de ces plans de production (plan au sens large) était donc non l'adaptation de la production aux besoins, mais la réalisation d'un profit relativement élevé. Il s'agissait ici de l'adaptation de la production à une *demande elle-même limitée* par la fixation des prix à un niveau supérieur au niveau de concurrence. C'est d'ailleurs ce trait qui caractérise la « planification » des trusts et des cartels, et c'est ce qui justifie *l'accusation de malthusianisme économique lancée contre eux*. La réglementation de la production par les monopoles privés se traduit par le fait concret que ces monopoles poursuivent, presque toujours d'une façon systématique, une politique de limitation de la production et de limitation des investissements. Ainsi, et cela se conçoit facilement, ces

tentatives de « planification » partielle visent avant tout à la satisfaction des intérêts de ceux qui en ont l'initiative ; et ils visent à adapter — nous l'avons dit — la production à une demande limitée.

Il ne nous est pas possible de décrire ici toutes les conséquences qu'entraîne la disparition de la concurrence dans des secteurs importants de l'économie. Ce serait faire la théorie du *capitalisme des monopoles*, ce qui n'est pas notre propos. Il importe toutefois de souligner qu'à la limitation de la production dans les secteurs importants de la vie économique, à la limitation des investissements, correspond une certaine paralysie de l'activité économique générale, génératrice de chômage chronique, d'une part ; d'accumulation d'un capital-argent ne trouvant pas à s'investir productivement, d'autre part. En outre, la *disparition du régulateur a posteriori de la concurrence rend nécessaire la mise en œuvre plus ou moins systématique de régulateurs a priori.* C'est à l'existence de ces faits qu'il faut attribuer le développement, au sein des économies capitalistes elles-mêmes, de tentatives de planification sociale. En fait, jusqu'à maintenant, ces tentatives ont échoué. Le chômage chronique n'a pu être résorbé nulle part, *sauf par les commandes de guerre*[7] ou par les répercussions économiques des guerres.

Les obstacles auxquels se heurte une planification d'ensemble de l'activité économique sous un régime de propriété privée sont liés au fait que, dans un tel régime, la production reste — en dépit de son caractère social — une *activité privée*, alors que la planification tend à en faire une activité directement sociale, parce que régie par la société. *En d'autres termes, pour qu'il y ait planification, il faut que l'organe de planification puisse traiter chaque chef d'entreprise comme un simple gérant d'une entreprise publique ; or, ceci est pratiquement incompatible avec la qualité de propriétaire — ou de représentant d'une société de propriétaires — de chaque chef d'entreprise. Ceci est d'autant plus incompatible que la concentration de cette propriété donne à ceux qui la détiennent une puissance économique considérable, puissance encore accrue du fait que l'Etat qui prétend les diriger est, le plus souvent, leur débiteur. C'est ainsi que se trouve à la fois théoriquement et pratiquement posé le problème de la socialisation des principaux moyens de production, comme prémice à une planification réelle de la vie économique.*

C'est précisément une telle *socialisation* qui a *précédé* la mise en œuvre des plans quinquennaux. C'est sur ceux-ci que nous aurons à nous arrêter, parce qu'ils représentent un exemple complet d'une planification intégrale de la vie économique. Aussi, la mise en œuvre de la méthode inductive exige-t-elle que nous nous penchions sur cet exem-

7. Dans notre livre intitulé *L'économie allemande sous le nazisme* (M. Rivière, édit.), nous avons essayé de mettre à jour la signification réelle des « plans » économiques allemands. A la « planification » anglaise nous avons consacré trois articles, dans les n°s 5, 17 et 27 des *Cahiers internationaux*. Enfin, nous avons discuté du problème général de la « planification capitaliste » dans notre article : « Les plans capitalistes » (n° 3-4 des *Cahiers internationaux*).

ple, pour en tirer tous ce qu'il peut comporter d'enseignements à la fois théoriques et pratiques. Mais auparavant, il semble indispensable de revenir une dernière fois sur la signification d'une *planification sociale et sur le rôle de la monnaie.*

La signification d'une planification sociale et le rôle de la monnaie

Une étude du *rôle de la monnaie* vient éclairer la *signification d'une planification sociale.* La monnaie, en effet, si elle remplit bien des fonctions élémentaires, telles que mesure de la valeur, moyen de circulation et de paiement, joue un rôle économique de premier plan et qui n'est pas toujours aperçu.

C'est par la monnaie que *l'activité privée* des individus ou des entreprises prend un caractère social. C'est en arrivant à *se vendre,* donc à s'échanger contre de la monnaie, que dans une société d'économie privée, les produits cessent d'être seulement le résultat du travail individuel de ceux qui les ont fabriqués, et qu'ils deviennent en quelque sorte le résultat d'un travail social. Ou plutôt, c'est à travers la vente que le travail individuel devient un travail social. Un produit qui ne se vend pas (qui ne s'échange pas contre de la monnaie) peut bien être le produit d'un travail, mais ce travail reste un travail individuel, il ne devient pas *un travail social.*

Cela signifie que dans une société d'économie privée, la *socialisation* du travail individuel se fait à travers l'échange, donc à travers la monnaie. *C'est la possibilité ou l'impossibilité de vendre un produit qui témoigne du fait que ce produit est socialement utile ou inutile.* C'est ce rôle de la monnaie qui explique, au moins en partie, la *domination de l'argent,* car celle-ci n'est rien d'autre que la forme voilée de la domination de la société sur les producteurs. Mais c'est une domination qui se fait inconsciemment, indirectement, *a posteriori,* par l'intermédiaire d'une chose matérielle — métal ou papier — d'un objet, qui acquiert ainsi une *puissance sociale.* C'est là, la source première de la fameuse puissance de l'argent contre laquelle tant de protestations se sont élevées et s'élèvent, de cette puissance qui est l'expression concrète de la *nécessité* à laquelle sont soumis les producteurs en apparence indépendants.

Dès la fin du XVII[e] Boisguilbert dénonçait, dans les termes suivants, cette puissance de l'argent, dont il ne comprenait pas la signification : « La misère des peuples ne vient que de ce qu'on a fait un maître, ou plutôt un tyran, de ce qui était un esclave[8]. »

Cette puissance réelle de la monnaie se manifeste dans les crises monétaires, au cours desquelles l'impossibilité où sont les producteurs

---

8. BOISGUILBERT, *Dissertation sur la nature des richesses,* p. 295.

de vendre leurs produits les fait courir après l'argent pour payer leurs dettes, d'où la hausse du taux de l'intérêt et les faillites. Cette puissance se manifeste, encore, à travers l'euphorie que connaissent la production et la vie économique après la découverte de nouveaux gisements aurifères (par exemple au XIX[e] siècle) et au cours des périodes d'inflation (quand ne manquent pas les moyens de production). Ces faits révèlent. en même temps, à quel point la monnaie, expression de la domination de la société sur la production, parvient à acquérir, entre certaines limites, un *pouvoir autonome.* C'est la conscience de ce pouvoir autonome, sans la conscience des limites de ce pouvoir et de son origine, qui a donné naissance à l'illusion d'une direction de l'économie par l'intermédiaire de la monnaie. Dans une telle conception, on pense laisser à la monnaie toute sa puissance sociale, tout en prétendant faire de cette puissance un instrument de *dirigisme économique.* Une critique systématique permet de faire ressortir tout ce qu'il y a d'illusions dans une telle conception[9].

A un second degré, la puissance de l'argent, se trouve représentée par la puissance du *capital,* c'est-à-dire, tout d'abord, de l'argent accumulé. Le capital, plus encore que l'argent, apparaît comme une force autonome, agissant selon ses lois propres. En particulier, *la loi du profit* gouverne l'activité du capital. C'est en vertu de cette loi que la production capitaliste a lieu non plus *directement* pour la consommation mais pour le profit. Les crises cycliques expriment cette scission entre la production et la consommation, elles expriment également la subordination qui en résulte de la consommation à la production. C'est ce qui explique qu'en régime capitaliste il puisse y avoir *surproduction de marchandises* alors que les quantités de *produits disponibles* sont insuffisantes pour satisfaire les besoins existants. Une telle surproduction n'est pas due à la saturation des besoins — cette surproduction coïncide au contraire avec la sous-alimentation des masses — mais elle est due au fait que, dans les conditions de la crise, les marchandises ne peuvent plus se vendre à un prix rapportant un profit. La crise est l'expression aiguë de la loi du profit, elle marque à la fois la puissance et l'impuissance du capital.

C'est en réaction contre la toute-puissance de l'argent que sont conçues les thèses de Proudhon, de Gray, d'Owen, sur la gratuité du crédit, sur la monnaie de travail, sur la banque d'échange, etc. Dans de telles conceptions, on prétend réduire la monnaie à un *rôle subordonné,* tout en laissant à l'activité productrice son caractère privé, individuel. Avec des variantes plus ou moins importantes ces conceptions se ramè-

---

9. Une formulation ancienne de cette illusion est constituée par le proudhonisme ; sa formulation la plus moderne est constituée par la *Théorie générale* de J. M. Keynes. Sur les rapports entre la pensée de Keynes et celle de Proudhon, voir Dudley Dillard, Keynes and Proudhon, in *The Journal of Economic History,* mai 1942. On trouvera une critique des conceptions keynésiennes dans nos cours 1949-1950 et 1950-1951 à l'Ecole Pratique des Hautes Etudes (Centre de Documentation universitaire, édit.).

nent à l'idée que le produit de n'importe quel travail doit pouvoir toujours être vendu à un prix proportionnel au temps de travail qu'il a exigé et qu'un organisme doit être constitué pour donner aux producteurs la certitude de cette vente. Mais, dans toutes ces conceptions, on oublie que les marchandises dont il s'agit d'assurer ainsi le débit continuent à être le produit de travaux privés et que si l'on garantit la vente de n'importe quel produit, on supprime par là même le contrôle que la monnaie exerce automatiquement sur la nature de ces travaux privés, ceci en éliminant les travaux socialement inutiles ou en réduisant les travaux socialement moins utiles que d'autres. On traite donc ici des travaux privés comme étant des travaux directement sociaux, comme des travaux sur lesquels la société a déjà, *préalablement*, exercé son contrôle. On oublie, en d'autres termes que si l'on veut que la monnaie cesse d'être *l'instrument* par lequel la société exerce indirectement sa *domination* sur les producteurs, il faut que cette *domination* soit exercée *directement* et consciemment par la société, au moyen d'un plan économique, d'un plan en vertu duquel les travaux des producteurs cesseront précisément d'être des travaux privés, individuels (dont le caractère social n'apparaît que par l'échange), et deviendront des travaux directement sociaux.

Ainsi, à travers l'analyse du rôle de la monnaie, nous avons été amenés à saisir de plus près la signification du plan économique. Le sens du plan économique, c'est la substitution de travaux directement sociaux aux travaux privés. Avec le plan économique, c'est la société qui dicte directement aux producteurs ce qu'ils doivent fournir, alors qu'avec la monnaie elle ne le leur faisait entendre qu'indirectement et après coup. C'est ici que nous rencontrons, à nouveau, le problème des formes de propriété, en étudiant le lien qui existe entre planification de la production et planification de la répartition.

Planification de la production et planification de la répartition.

Il ne suffit évidemment pas qu'un organisme quelconque, muni de pouvoirs suffisants, élabore un plan de *production* et le fasse respecter pour que soit réalisé l'équilibre entre la production et la consommation. Il faut, encore, que ce même organisme — si l'on suppose que la répartition des produits n'a pas lieu gratuitement — ait la possibilité de faire attribuer aux consommateurs et aux entreprises les *moyens de paiement* nécessaires pour qu'ils puissent acquérir la production ainsi obtenue. Certes, on peut imaginer que l'organisme en question se borne à établir un programme de production en s'appuyant sur des *prévisions de consommation*, mais rien ne garantit alors que soit réalisé ce que nous avons considéré comme le but essentiel du plan : l'adaptation de la production aux besoins et donc à la consommation. Pour qu'il en soit autrement, il faut que l'organisme de planification soit capable d'élaborer

et de faire appliquer non seulement un *plan de production* mais aussi un *plan de répartition* (en entendant par répartition non pas celle des produits, mais celle du revenu national) — c'est à cette condition seulement qu'on sera assuré de réaliser, en supposant que le plan ait été convenablement élaboré, un équilibre rationnel entre production et consommation. C'est à cette condition seulement que l'on passera du stade des programmes au stade du *plan de l'économie nationale.*

Il faut bien voir ce que signifie cette nécessité d'établir une liaison étroite entre plan de production et plan de répartition. Cette nécessité signifie que les dirigeants des entreprises englobées par le plan doivent cesser d'être maîtres de décider ce qu'ils produisent ou non, et en quelle quantité, cela signifie encore que les décisions relatives à l'embauche du personnel, aux salaires qui doivent lui être payés, que les décisions relatives au rythme des amortissements, à l'importance et à la nature des investissements doivent être prises selon les termes du plan. Il est évident, en effet, que les premières décisions conditionnent l'écoulement des objets de consommation et les dernières l'écoulement des moyens de production. De même, dans un tel système, la fixation des prix doit dépendre de l'autorité chargée du travail de planification.

En d'autres termes, dans une telle hypothèse, le rôle du chef d'entreprise (si on peut encore employer cette expression) se trouve limité à un rôle de direction personnelle, d'organisation intérieure de l'entreprise, de décision technique. Le chef d'entreprise n'agit plus que comme agirait un gérant soumis à une autorité supérieure — autorité supérieure aux décisions de laquelle il est d'ailleurs appelé à participer, ce qui, finalement, élargit son champ d'activité. On conçoit que, dans ces conditions, on puisse penser que le chef d'entreprise doive être effectivement un gérant d'entreprise socialisée et non plus un propriétaire privé ou le représentant d'une société privée. La propriété privée suppose, en effet, la responsabilité et l'indépendance du propriétaire — elle serait inconciliable avec l'obéissance aux impératifs du plan. Plus abstraitement, nous dirons qu'au travail privé, dont la validité se trouve confirmée a posteriori par la *monnaie*, correspond la propriété privée et qu'au travail social, dont la validité se trouve fixée a priori par le *plan*, correspond la propriété sociale. Concrètement, cela signifie que selon l'essence même du plan, on produit désormais pour la consommation et non plus pour le profit, ce qui était la loi du capital. Ces remarques s'appliquent évidemment à la planification sociale intégrale et non aux plans partiels (ou plus précisément, aux programmes). Ceux-ci sont parfaitement réalisables, et peuvent même dans certains cas jouer un rôle *utile,* dans le cadre de la propriété privée.

1

Choix centralisé ou choix décentralisé

Les auteurs qui ont abordé le problème de la planification sous l'angle théorique peuvent se répartir en deux groupes, du point de vue de leurs conceptions du mécanisme du choix économique : les partisans d'un choix centralisé, d'une part, les partisans d'un choix décentralisé d'autre part.

L'existence de ces deux points de vue reflète, en général, dans le domaine de la planification, l'opposition entre ceux qui se rallient à une conception objective de la valeur (partisans du choix centralisé) et ceux qui se rallient à une conception subjective et psychologique de la valeur (partisans du choix décentralisé).

La planification soviétique, qui s'est développée à partir des théories de Marx, représente, nous l'avons vu, la réalisation concrète et pratique du premier type de choix.

L'idée d'un choix décentralisé, par contre, est restée purement théorique, elle a été défendue avant guerre de la façon la plus systématique par Oscar Lange dans *Economic Theory of Socialism*[1] et par F. M. Taylor.

En ce qui nous concerne, nous pensons — pour des raisons que nous préciserons dans un instant — que seul un choix centralisé permet de réaliser, dans des conditions satisfaisantes, une planification véritable. Cependant, étant donné l'influence exercée en France, en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis par la conception d'une planification décentralisée, il nous paraît nécessaire, avant d'examiner en détail la conception opposée, de consacrer quelques pages à l'exposé de la première et à sa critique[2].

1. Oscar LANGE et F. M. TAYLOR, *On the economic theory of socialism*, Minnesota, 1938.

2. Comme le note justement P. M. SWEEZY, la conception développée par LANGE était davantage destinée à permettre une réfutation théorique des arguments d'adversaires de la planification tels que MISES, HAYEK ou ROBBINS, qu'à fournir un modèle auquel devrait se conformer une économie réellement planifiée (cf. SWEEZY, *Socialism*, New York, 1949, p. 233).

I. - La conception du choix décentralisé

Avant d'examiner le mécanisme des ajustements économiques proposés par les auteurs partisans d'un choix décentralisé, il est nécessaire de préciser quelles sont leurs *hypothèses structurelles.*

1. - Les hypothèses structurelles

Ces auteurs envisagent une transformation profonde des rapports de propriété dans un sens socialiste. Ils considèrent que le système qu'ils préconisent ne pourrait fonctionner que sur la base d'une propriété collective s'étendant à la plus grande partie des moyens de production et d'échange. A cet égard, les conceptions de ces auteurs ne doivent pas être confondues avec celles des partisans d'un « planisme capitaliste », tel qu'il est envisagé par les défenseurs des « plans de plein emploi » avec maintien de la propriété privée.

La planification décentralisée ainsi envisagée résulterait, d'une part, des décisions d'un bureau central de planification, d'autre part, des décisions des entreprises publiques, et de ce qu'il pourrait rester d'entreprises privées. C'est la nature de ces deux catégories de décisions et les liens qui doivent exister entre elles qui caractérisent cette théorie particulière.

2. - Les décisions à prendre

A. — *Par le bureau central de planification*

Les décisions à prendre par le bureau central devraient, dans cette conception, être de trois sortes :

a) Ce bureau fixerait, pour chaque période, le *montant total des investissements,* montant exprimé en monnaie, étant donné que les relations des entreprises entre elles et avec le public donneraient lieu à des règlements monétaires (en monnaie de compte ou en numéraire, selon les cas) ;

b) Le bureau fixerait tous les prix auxquels devraient s'opérer les transactions entre les entreprises publiques, tandis que *les prix de vente aux consommateurs et les salaires s'établiraient aux conditions ordinaires du marché ;*

c) Enfin le bureau fixerait le taux de l'intérêt (ou les taux pour les prêts de diverses échéances).

Certains de ces prix, ainsi que le taux de l'intérêt, pourraient avoir une nature purement *comptable,* c'est-à-dire ne donner lieu à aucun paiement effectif.

B. — *Par les entreprises*

Les entreprises auraient à décider :

a) A partir des prix fixés par le bureau central et des prix de vente aux consommateurs, de la nature et du volume de leur *production courante*, ce qui déterminerait la nature et le volume de leurs achats et de leurs ventes ;

b) A partir de leur capacité de production, des prix et des taux de l'intérêt, du volume éventuel et de la nature de leurs *investissements*. Les entreprises seraient libres pour procéder à des investissements nouveaux, soit d'étendre leurs établissements existants, soit d'en créer de nouveaux ; dans ce dernier but, plusieurs entreprises pourraient éventuellement s'associer, ou une décision dans ce sens pourrait être prise par un organe commun à toute une branche d'industrie[3].

●

Il ne suffit pas, cependant, de prévoir des centres de décision ainsi que la nature des décisions qu'ils prendront, il faut aussi déterminer *selon quelles règles ces décisions seront prises* (car, selon ce que seront ces règles, le fonctionnement de l'économie se trouvera modifié).

3. - Les règles devant gouverner les décisions

A. — *Le volume global des investissements*

En ce qui concerne le *volume des investissements*, le bureau central devra être déterminé par la volonté de réaliser le *plein emploi*. Autrement dit, il devra partir d'une estimation du volume d'emploi assuré par la consommation individuelle (quelle que soit la nature de celle-ci : payante ou gratuite) et prévoir lui-même un volume d'investissement suffisant pour assurer le complément d'emploi nécessaire pour que ne se manifeste aucun chômage.

B. — *Le taux de l'intérêt*

Le taux de l'intérêt (ou plutôt les taux de l'intérêt — puisqu'il y aurait lieu de prévoir des taux différents pour des prêts de différentes échéances) serait fixé par le bureau central à un niveau tel que l'ensemble des entreprises soient désireuses d'emprunter — selon les normes ci-dessus indiquées — à des fins d'investissement une somme totale égale au volume total d'investissement prévu par le bureau central.

---

3. La nature des décisions et les modalités opératoires proposées varient selon les auteurs ; nous essayons ici de donner une vue synthétique de ces conceptions.

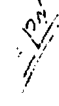
Les partisans de cette conception considèrent donc que si le volume des investissements effectifs est inférieur au volume prévu (d'où une situation de sous-emploi), il convient de baisser le taux de l'intérêt ; inversement, si le volume des investissements est supérieur au volume prévu, et que des tendances inflationnistes se développent, il faut élever le taux de l'intérêt. Quant au fonds d'investissement, à partir duquel les prêts sont accordés, il est constitué au moyen des profits de l'ensemble des entreprises (la nécessité de constituer un tel *fonds commun* de financement est pour les partisans de cette conception une raison, parmi d'autres, de se prononcer pour la socialisation des moyens de production). La partie des profits non utilisés à des fins d'investissement servirait à payer un « dividende social » aux travailleurs.

C. — *Les prix*

Les prix des différents produits (matières premières, machines, etc.) doivent être fixés par le bureau central à un *niveau d'équilibre*, c'est-à-dire à un niveau tel que l'offre de chaque produit soit égale à sa demande.

Ainsi, si l'on observe qu'un produit est fourni en quantité trop grande, par rapport à la demande (ce qui se constate par l'accumulation des stocks), le bureau central décidera d'en baisser le prix (ce qui doit, en principe, développer les ventes de ce produit et en décourager la production) ; inversement, si un produit est offert en quantité insuffisante, le bureau central en élèvera le prix. Le bureau joue donc le rôle d'un « marché artificiel ».

D. — *Les quantités produites*



Comme nous l'avons dit, les quantités produites résultent des décisions des différentes entreprises. Celles-ci doivent prendre ces décisions dans les conditions suivantes : chaque entreprise doit pousser sa production jusqu'au point où le coût d'exploitation (ou le coût de courte période, ou coût premier) d'une production additionnelle est égal à la valeur de cette production (estimée au prix courant).

On exige donc des entreprises qu'elles égalisent leur « coût marginal d'exploitation » au prix (tel qu'il a été déterminé par le bureau central ou par le marché).

Cette règle est posée afin de favoriser une utilisation intensive de l'outillage existant ; elle a été défendue par des auteurs comme Lange, dans son ouvrage déjà cité, ou comme Lerner[4] ; d'autres auteurs, comme Pigou[5], posent par contre comme principe que chaque entreprise doit

4. Cf. son article paru dans l'*Economic journal*, vol. XLVII, n° 186, p. 257. Cet auteur a défendu la même idée dans son ouvrage *The economics of control* ; sa conception est d'ailleurs beaucoup plus proche d'un dirigisme capitaliste que d'une économie *socialiste* (Abba P. Lerner, *The economics of control*, New York, 1944).

5. Cf. Pigou, *Socialism and capitalism*.

déterminer sa production de telle sorte que ses recettes totales soient égales à ses dépenses totales, ce qui implique, dans l'ensemble, l'égalisation du coût moyen au prix.

Il est clair que si le coût marginal d'une entreprise est inférieur à son coût moyen, l'égalisation du coût marginal et du prix aura pour conséquence de mettre cette entreprise en *déficit ;* de telles entreprises devraient être subventionnées. Dans des cas de cette sorte, les entreprises ne fonctionnent donc plus en vue du profit ; c'est aussi une des raisons pour lesquelles la plupart des partisans de ce type de « planification » demandent que la production soit socialisée[6].

Précisons que les variations de la production envisagées ici sont celles qui peuvent être obtenues à partir de *l'outillage existant,* les coûts moyens correspondant à chaque niveau de la production devant être, en principe, les plus faibles que l'entreprise est capable de réaliser au moyen de cet outillage (compte tenu de ce que sont, à chaque moment, les salaires et les prix).

E. — *Les investissements concrets*

Il appartient, enfin, à chaque entreprise, ou à chaque industrie, de procéder à des investissements chaque fois que (mais seulement dans la mesure où) la valeur de la *production additionnelle* pouvant résulter de cet investissement, valeur évaluée aux prix courants (ou, pour certains auteurs, aux prix qui apparaissent vraisemblablement devoir être pratiqués quand cet investissement sera achevé) représente un *montant égal ou supérieur au coût total de cette production, y compris la charge d'intérêt sur le capital engagé* dans la construction du nouvel équipement.

●

Telles sont, brièvement résumées, les règles qui devraient jouer dans le cadre de ce système de « planification ».

On voit à quel point ce système repose sur une décentralisation des décisions, c'est-à-dire des choix.

Les auteurs qui défendent cette conception la considèrent comme la seule susceptible d'aboutir à une détermination économiquement rationnelle de la structure et du volume de la production. Ils pensent que ce système a l'avantage de laisser aux individus (en tant que consommateurs finaux et que salariés), et aux entreprises (en tant qu'unités de production et de consommation de matières premières, de semi-produits et d'outillage, de production d'objets de consommation), le soin de se livrer à des *calculs économiques.* Ils pensent, ainsi, d'une part éviter la difficulté de principe suscitée par l'adoption d'une unité de va-

6. A moins qu'ils ne se contentent de demander la socialisation des entreprises fonctionnant à perte, c'est-à-dire la « socialisation des pertes ».

leur et de compte, les prix jouant le rôle de simples *paramètres*, et, d'autre part, éviter de charger un organisme unique de prendre un grand nombre de décisions.

On remarquera aussi que *le rôle du bureau central de planification est purement passif* : il n'agit pas directement sur la production, mais seulement sur certaines variables (les prix et le taux de l'intérêt), afin de réaliser des conditions d'équilibre. Le niveau auquel cet organisme fixe prix et taux de l'intérêt est obtenu par tâtonnements, de façon empirique, en constatant comment les différentes offres et les différentes demandes réagissent aux variations des prix[7]. De même le volume des investissements est fixé par tâtonnements afin d'établir un montant suffisant de la demande globale, compte tenu du niveau auquel s'établissent les salaires, et de ce que les keynésiens appellent la « propension à consommer ».

Le point essentiel à souligner ici, c'est qu'un tel système ne présente, en aucune façon, l'image d'une économie véritablement *planifiée*, ni même coordonnée.

Avec un tel système, la société ne prendrait nullement en mains le développement des forces productives. En réalité, elle ne serait même pas assurée d'obtenir un certain équilibre économique. C'est ce que nous allons voir maintenant, en développant les critiques que suscite une telle conception.

II. - Critique de la conception du choix décentralisé

Les critiques que l'on peut adresser à la conception d'une planification décentralisée sont nombreuses. Nous ne retiendrons ici que les principales.

1. - L'illusion d'une pseudo-concurrence

Tout d'abord, il est évident que cette conception implique la mise en œuvre non d'une économie *planifiée*, mais d'une économie *pseudo-concurrentielle*.

Cette objection pourrait être interprétée comme se limitant à la qualification de la *nature* de cette économie, et comme laissant de côté la possibilité, ou l'impossibilité, de voir fonctionner de façon satisfai-

---

7. Certains auteurs pensent qu'il doit être possible, si l'on possède une connaissance suffisamment précise des conditions de l'offre et de la demande, de *calculer d'avance*, sans tâtonnement, le niveau d'équilibre des différences variables. Cette conception a été soutenue par Carl LANDAUER dans sa *Theory of national economic planning* (Berkeley, 1947), notamment pp. 51 à 63. On notera que cet auteur pense que ce système de direction de l'économie pourrait fonctionner sur la base de la propriété privée.

sante un système économique de ce genre. Une telle interprétation serait inexacte.

En effet, s'il est vrai que ce système prétend instaurer une *pseudo-concurrence*, il est vrai, aussi, qu'il ne peut fonctionner comme ceux qui l'ont proposé l'imaginent.

La *concurrence* ne représente pas seulement une « technique économique », elle est la résultante de *rapports de production déterminés*. Elle suppose l'existence d'entreprises très nombreuses, indépendantes les unes des autres, fonctionnant sous la responsabilité d'entrepreneurs participant aux bénéfices et aux risques de l'exploitation ; elle suppose qu'aucune entreprise ne soit susceptible, par ses décisions, d'agir de façon sensible sur les quantités totales offertes ou demandées et, par là, sur les prix (car n'oublions pas que, dans ce système, prix et quantités sont mécaniquement liés par ce « pseudo-marché » que représente le bureau central de planification).

Or, ces conditions sont encore moins données par la structure socialisée de la production, admise par la plupart des auteurs qui se prononcent pour cette formule de direction économique, qu'elles ne sont données par la structure concentrée du capitalisme actuel, où dominent les formations monopolistiques[8].

Le fonctionnement de l'économie auquel correspondrait cette conception apparaît ainsi, du point de vue des tendances fondamentales de l'évolution économique, comme appartenant à un passé révolu, et non pas au présent, et encore moins à l'avenir. De plus, les prémisses structurelles sur lesquelles cette conception se fonde, et notamment la socialisation de la propriété des moyens de production, sont en contradiction avec la mise en œuvre d'ajustements économiques à caractère plus ou moins « concurrentiel ».

●

D'autre part, même en admettant — pour les besoins de la discussion — qu'un tel système puisse fonctionner, il comporterait, dans une large mesure, les mêmes faiblesses et les mêmes désavantages économiques que le capitalisme lui-même.

2. - Ajustements a posteriori et gaspillages

Ce système, en effet, laisse subsister le mécanisme des ajustements a posteriori caractéristique de l'économie concurrentielle et du capitalisme. Le soin de *prévoir* (et la prévision est nécessaire dans tout système économique qui n'est pas purement statique) n'est pas confié à un organisme central susceptible, par sa position même, de prendre

8. Cette remarque a été formulée déjà par H. D. DICKINSON, *The Economics of Socialism*, Oxford, 1939, p. 17.

une vue d'ensemble des conséquences diverses, proches et lointaines, de ces décisions. Le soin de *prévoir* continue à incomber à un nombre plus ou moins grand de « chefs d'entreprise », appelés à agir en ne tenant compte que des *conséquences* les plus directes de leurs décisions non *sur l'économie générale*, mais sur le *fonctionnement de leurs entreprises*. Le bien ou le mal fondé de leurs décisions — bien ou mal fondé qui, en réalité, ne dépend pas d'eux mais de l'évolution économique générale résultant des décisions de multiples entreprises, ne leur apparaît d'ailleurs qu'*après coup*, alors que des ajustements effectifs se sont produits dans l'économie. Aussi, lorsqu'une décision est mal fondée (du point de vue de leur entreprise), ils ne le savent que lorsque les conséquences malheureuses se font jour, et s'ils doivent prendre encore une nouvelle décision, ce sera à nouveau avec un retard plus ou moins considérable que le bien ou le mal fondé leur en apparaîtra.

Autrement dit, dans un tel système, au lieu de confier à un organisme spécial (l'organisme de planification) la charge de résoudre d'avance, a priori, les multiples problèmes de *choix et* d'*équilibre* que fait surgir le fonctionnement de l'économie — et ceci en tenant compte de l'interconnexion de toutes les décisions — on continue à laisser des « solutions » se dégager d'elles-mêmes. Ces « solutions » résultent ainsi de *tâtonnements* qui entraînent un véritable gaspillage d'énergie, de travail et d'investissements, puisque aussi bien ce n'est qu'un certain temps après qu'une décision fausse a été prise que son caractère erroné peut apparaître.

Ceux qui défendent ce système pensent pouvoir justifier ces inconvénients par deux arguments principaux :

A. — *L'argument de la réduction des dépenses de direction de l'économie*

En premier lieu, dit-on, en laissant à « l'économie » elle-même le soin de résoudre les problèmes que pose son propre développement, on épargne la considérable dépense d'énergie et d'efforts qui serait nécessaire pour résoudre ces mêmes problèmes a priori.

Cet argument est certainement sans valeur : la solution des problèmes posés exige, de toute façon, une dépense d'énergie et d'efforts. Certes, cette dépense est plus *apparente*, plus *visible*, lorsque la charge en est concentrée sur un organisme unique ; mais le *poids* même de cette charge est incontestablement *plus faible*, lorsque la dépense nécessaire est constituée essentiellement par la rémunération d'un corps de planification suffisamment étoffé, que lorsqu'elle est constituée, à la fois, par les pertes de temps qu'impliquent les ajustements a posteriori et par les pertes de travail, de matériaux et d'investissements, qui résultent de la réalisation de multiples décisions fausses et qui n'apparaissent telles que plus ou moins tard.

B. — *L'argument de l'impossibilité d'un calcul économique a priori*

En second lieu (et cet argument, s'il était exact, serait évidemment décisif), la plupart des partisans de ce système soutiennent que la solution des problèmes posés par le développement de l'économie ne peut être trouvée d'avance et centralement, faute d'une échelle objective des valeurs économiques permettant une comptabilité a priori.

Pour ces auteurs, les valeurs économiques ne résultent pas d'un processus objectif (tel que le temps de travail consacré à la production) pouvant être estimé d'avance, mais elles résultent des estimations subjectives des individus, estimations qui ne se manifestent qu'après coup, lorsque les consommateurs éventuels sont mis en présence d'une production qu'on leur offre effectivement[9].

On voit que cet argument met en cause la théorie de la valeur. Aussi n'est-ce pas par hasard que les partisans d'une « planification décentralisée » admettent en général la théorie subjective de la valeur, et les partisans de la planification centralisée la conception objective.

L'argument de l'impossibilité d'un calcul économique a priori peut être réfuté de deux façons : d'une part, en démontrant que la théorie subjective de la valeur est inconsistante ; d'autre part, en montrant qu'à partir de la conception objective de la valeur il est possible de construire une économie rationnellement planifiée. C'est cette deuxième démonstration que nous essayerons de développer à partir du prochain chapitre.

●

Si le système dont nous discutons actuellement comporte les mêmes inconvénients que le capitalisme en ce qui concerne le caractère a posteriori des ajustements et les gaspillages que cela implique, il a aussi en commun avec le capitalisme deux autres graves défauts : l'irrationalité d'une série de décisions et le caractère cumulatif des fluctuations économiques qui s'y développeraient. Ce sont les deux questions dont nous allons traiter maintenant.

3. - L'irrationalité des décisions

L'irrationalité des décisions prises dans le cadre du système en discussion résulte d'une série de considérations, dont nous ne retiendrons que les principales :

A. — *La charge d'un taux de l'intérêt*

Ainsi que nous l'avons vu, les décisions relatives aux investissements concrets seraient prises (à l'échelle des entreprises ou d'une

9. Cependant, un auteur comme Carl Landauer, bien qu'il admette la théorie subjective de la valeur reconnaît, ainsi que nous l'avons vu, la possibilité d'un calcul a priori. Une telle possibilité nous paraît cependant en contradiction avec le point de vue subjectiviste.

branche de la production) non seulement en considérant les prix de vente des marchandises que ces investissements permettraient de produire, et les prix d'acquisition des moyens de production que ces investissements exigeraient, mais encore en considérant le niveau du taux de l'intérêt. Arrêtons-nous, pour le moment, sur ce dernier point.

Dans le système envisagé, le taux de l'intérêt apparaît comme une *variable particulièrement instable*. Le taux de l'intérêt serait fixé, avons-nous dit, en tenant compte du volume d'investissement nécessaire à la réalisation du plein emploi : le « bureau central de planification » le ferait donc baisser ou monter de manière à ce que le volume des investissements effectifs corresponde au volume des investissements prévus.

Or, en raison du caractère cumulatif des fluctuations économiques dans le cadre du système envisagé (nous reviendrons sur ce point au cours du prochain paragraphe), de multiples réajustements du taux de l'intérêt devraient intervenir en vue d'obtenir un volume d'investissements susceptible de réaliser une situation de plein emploi.

Mais, pour chaque niveau du taux de l'intérêt, on trouve, en principe, un type différent de combinaison productive (ou d'investissement concret) qui apparaît avantageux : si le taux de l'intérêt est bas, de forts investissements permettant une réduction même assez faible des prix de revient courants apparaîtront avantageux ; au contraire, si le taux de l'intérêt est élevé, seuls des investissements permettant une très forte réduction des prix de revient courants sembleront avantageux, puisque cette réduction devra représenter une économie plus forte que la dépense engendrée par la charge des intérêts.

Par conséquent, au gré des fluctuations momentanées du taux de l'intérêt, les chefs d'entreprises seront conduits à adopter (ainsi que cela se passe d'ailleurs dans le cadre du capitalisme) soit une technique exigeant de forts investissements, soit, au contraire, une technique beaucoup plus modeste. Mais, les investissements, une fois effectués, subsistent pendant de longues années, ce qui signifie que les décisions prises pour des raisons purement *conjoncturelles* auront une influence sur la *structure* de la production — ce qui est proprement irrationnel.

Pour prendre un exemple qui pourra nous servir dans la suite de ce développement, supposons qu'à un certain moment il apparaisse nécessaire, pour répondre au mouvement de la demande, d'accroître la production d'électricité. Ceci peut être fait de deux façons : soit en construisant des centrales hydrauliques — ce qui implique la construction d'installations coûteuses, de barrages, etc. — soit en construisant des centrales thermiques.

La première solution permet de fournir de l'électricité à un prix de revient courant sensiblement plus faible que la seconde, mais elle exige des investissements beaucoup plus importants. Or, selon que le taux de l'intérêt sera bas ou élevé *au moment* où l'on décidera d'accroître la production d'électricité grâce à des investissements nou-

veaux, on optera pour des centrales hydrauliques ou pour des centrales thermiques. Par exemple si le taux de l'intérêt est momentanément haut, on construira des centrales thermiques (qui fournissent de l'électricité à un prix de revient courant plus élevé, moyennant une plus grande dépense de travail), alors que quelques mois plus tard, avec un taux d'intérêt plus bas, on aurait construit des centrales hydrauliques. Ainsi, pour des raisons purement momentanées, on fournira à l'économie du courant dans des conditions plus désavantageuses qu'on aurait pu le faire. Il y a là une décision de caractère irrationnel[10].

On voit, par conséquent, comment l'utilisation d'un taux de l'intérêt (même de caractère comptable) loin de fournir un guide sûr pour prendre des décisions en matière d'investissement apparaît comme une source d'erreurs et de gaspillage supplémentaire.

B. — *Les fluctuations de prix*

Ce qui est vrai des fluctuations de l'intérêt l'est également des fluctuations de prix. Dans le système considéré, les prix des matières premières et de l'outillage ne sont pas fixés sur la base des coûts réels de production (comme dans un système centralement planifié) mais au niveau qui, *à chaque instant*, permet à l'offre et à la demande de s'équilibrer. Aussi, sauf dans une période d'équilibre stable relativement longue, les prix seront, en fait, tantôt au-dessus, tantôt au-dessous du niveau qui correspond au coût réel[11].

Or, ici encore, c'est sur la base de ces prix ayant une *signification momentanée* que les « chefs d'entreprises » seront (comme dans l'économie capitaliste) appelés à prendre des décisions, décisions dont les effets continueront à se faire sentir longtemps après que la situation momentanée qui leur aura donné naissance aura pris fin.

10. Dans une économie véritablement planifiée, c'est-à-dire planifiée centralement, on aurait calculé moyennant quel échelonnement des investissements et de la construction des nouvelles installations électriques, il serait possible de mettre en œuvre la technique hydraulique, sans faire d'un seul coup peser sur l'économie des investissements trop forts. Aussi, selon que l'attente nécessaire aurait été supportable on non pour l'économie, on aurait choisi, en *connaissance de cause*, entre les deux techniques.

Cela n'est pas possible dans le système de choix décentralisé, personne ne peut prévoir vraiment où en sera le taux de l'intérêt quelques mois plus tard (cela dépend trop de multiples facteurs, de multiples décisions *individuelles*), en particulier, cela est impossible à prévoir par un « chef d'entreprise » qui n'occupe qu'une position nécessairement *particulière* dans l'économie. D'ailleurs même si ce taux était connu, il ne fournirait aucune indication rationnelle.

11. Il ne sert à rien d'observer, comme le fait par exemple O. Lange, que... « tous les coûts peuvent, en longue période, être réduits en coûts travail » (cf. On the Economic Theory of Socialism, *Review of Economic Studies*, octobre 1936 et février 1937, p. 138). Cela est sans doute vrai, mais la notion de « coût de longue période » ou de « prix de longue période » a une signification théorique, elle n'a pas de signification pratique ; la réalité concrète ne connaît qu'une série de prix « momentanés ».

Ainsi, dans le cas déjà évoqué de la construction des centrales électriques, si, au moment où l'on décide d'augmenter la capacité de production d'électricité, le prix du ciment est élevé (en raison d'une forte demande, de caractère momentané), ce pourra être une raison pour préférer les centrales thermiques aux centrales hydrauliques — mais peu de temps après, sans que soit intervenu aucun changement fondamental dans l'économie on pourrait être conduit à prendre la décision inverse.

De même, le haut niveau momentané des prix du ciment incitera à construire de nouvelles cimenteries, qui risquent d'entrer en fonctionnement précisément au moment où les prix élevés du ciment pratiqués jusque-là auront — dans une série de domaines — fait adopter des techniques utilisant peu de ciment, etc.[12].

On retrouve là des inconvénients caractéristiques du capitalisme, aboutissant, notamment, au déséquilibre interne du capital, à l'hypertrophie de la branche productrice d'objets de consommation.

Un plan véritable, au contraire, doit coordonner les différentes productions (cimenteries, barrages, électrification, etc.) et cela non seulement dans le cadre d'une courte période (comme le fait plus ou moins le mécanisme des prix) mais pour une longue période (comme peut seul le faire un effort de prévision et d'organisation portant sur l'ensemble de l'économie et sur un grand nombre d'années).

C. — *Le rythme d'accumulation*

Enfin, il faut souligner que, dans un tel système, « le seul moyen d'éviter une large extension du chômage chronique serait, sans doute, de maintenir le taux d'investissement à un niveau donné et « arbitraire », qui peut être fort différent du niveau qui serait dicté par d'autres considérations »[13].

A cet égard, il est particulièrement important de souligner que dans une économie organisée selon la conception en discussion, le *niveau de la consommation* est déterminé, à la fois, par celui de l'*emploi* et par celui des *salaires réels*. Or, les fluctuations des salaires nominaux et celles des prix de détail continuent à être réglées par des « automatis-

12. Heimann, dans Literature on the theory of a socialist economy (*Social Research*, février 1939), écrit : « ...La nature du prix, susceptible d'exprimer seulement une situation momentanée, apparaît incapable de servir de régulateur à des processus de longue durée » ; bien que le prix n'exprime pas « seulement » une situation momentanée, l'observation est exacte pour tout prix qui exprime principalement une situation momentanée (du même auteur, voir aussi Planning and the market system, *Social Research*, nov. 1934).

13. Maurice Dobb, A note on savings and investment in a socialist economy (in *Economic Journal* de décembre 1939, pp. 713 à 728, citation p. 714-715). Dans cet alinéa, et au cours du paragraphe suivant, nous recourons largement à l'argumentation développée par Dobb dans cet excellent article, ainsi qu'à un autre article du même auteur : A Review of the discussion concerning economic theory in its application to a socialist economy (in *Revue de la Faculté des Sciences économiques de l'Université d'Istamboul*, octobre 1940, pp. 155-167).

mes ». Dans ces conditions, la seule décision consciente prise centralement (celle relative au volume des investissements) apparaît destinée principalement à compenser l'insuffisance de l'emploi résultant du jeu des « automatismes », cette « décision » est, en quelque sorte, un sous-produit de ces derniers.

Il se révèle ainsi que ce système est incapable de s'assigner pour fin l'élévation du bien-être et de la consommation, car cette élévation dépend des progrès effectifs de la technique ; tout au plus ce système peut-il s'assigner comme but la réalisation d'un niveau élevé de l'emploi[14].

Et encore, cet objectif semble difficilement réalisable dans une économie qui serait sujette à des fluctuations de caractère cumulatif.

4. - Le caractère cumulatif des fluctuations économiques

Nous nous bornerons ici à résumer l'argumentation fort bien développée par Maurice Dobb.

Cet auteur souligne combien il est illusoire de prétendre gouverner le flux des investissements par le maniement du taux de l'intérêt. En effet, *la demande de fonds à investir croît avec le taux d'investissement lui-même*[15] ; lorsqu'en raison d'un volume insuffisant des investissements, l'autorité centrale abaisse suffisamment le taux de l'intérêt pour provoquer une *expansion* de ceux-ci, cette expansion, à son tour, accroît la demande d'une série de produits, ce qui provoque une *nouvelle vague d'investissement*, et ainsi de suite. Autrement dit, le taux de l'investissement que l'on voulait atteindre a toutes chances d'être dépassé. Cependant, une baisse du taux de l'intérêt ne susciterait pas une *stabilisation* de l'investissement, mais une *contraction* de caractère également cumulatif.

Dobb écrit à ce sujet : « Si le taux de l'investissement est accru (ou réduit), il en sera de même de l'incitation à investir ; et la situation sera celle d'un équilibre instable... »[16].

●

On retrouve ainsi un système souffrant de la même instabilité que le capitalisme[17], ou peut-être d'une instabilité accrue.

Au total, un système de « choix décentralisé » ne nous apparaît pas comme offrant une possibilité de planification rationnelle ; aussi, le « choix centralisé », correspond-il seul à une planification véritable.

---

14. On peut dire que ce système est dominé par des préoccupations relatives à l'obtention d'une série d'*équilibres* momentanés et successifs et non par des préoccupations relatives au *développement* économique. (Sur l'opposition entre ces deux points de vue, cf. M. Dobb, *Soviet Economic Development since 1917*, Londres, 1948, VI + 474 p., pp. 2 à 4.)

15. L' « incitation à investir » est fonction des investissements en cours.

16. M. Dobb, *Economic Journal, art. cit.*, p. 715.

17. En ce qui concerne le capitalisme, Kalecki dans ses *Essays in the Theory of Economic Fluctuations* a développé la conception d'un mécanisme cumulatif analogue à celui auquel se réfère Dobb.

III. - Caractéristiques de la planification reposant sur des choix centralisés

Pour terminer ce chapitre, il nous faut dire quelques mots de la planification reposant sur des choix centralisés. Il ne s'agit d'ailleurs que d'observations générales, puisque la suite de cet ouvrage sera essentiellement consacrée à l'étude de cette planification.

1. - Limites de la centralisation

En premier lieu, il faut rappeler que — comme le montre l'exemple de la planification soviétique — lorsqu'on parle de « planification centralisée », il n'est nullement question d'un système où toutes les décisions seraient prises de façon centrale. Personne n'a jamais pensé à un tel système, et celui-ci serait certainement irréalisable.

On peut parler de « planification centralisée » à partir du moment où les *principales* décisions sont prises de façon centrale, ce qu'il faut entendre par « principales décisions » peut d'ailleurs varier avec le temps et les circonstances. En tout cas, entrent dans cette catégorie de décisions, non seulement celles relatives aux prix et au volume d'investissement, mais encore celles relatives au volume des salaires et aux grandes lignes des programmes de production et d'investissement. Par contre, les décisions de caractère courant, ou destinées à répondre à des problèmes particuliers, restent en principe hors des limites de la planification centrale.

2. - Propositions et décisions

En second lieu, le fait que les principales décisions soient prises de façon centrale ne signifie nullement que les choix que ces décisions impliquent doivent être opérés sans consultation des entreprises ou des entités économiques ou administratives qui auront à appliquer les décisions en question.

Au contraire, il appartient en principe à ces entreprises ou entités de formuler des propositions alternatives, en faisant ressortir les implications et les conséquences de ces propositions ; l'autorité centrale fixe alors son choix, en tenant compte de l'ensemble des décisions qui doivent être prises, afin d'éviter les doubles emplois, les décisions contradictoires, les goulots d'étranglement, etc.

3. - Centralisation des choix et socialisation des décisions

D'une façon plus générale, il faut souligner que la planification centralisée est la seule qui soit conforme à la structure d'une *économie socialisée*, car c'est la seule qui peut prendre en considération le fait

que les principales décisions prises ont nécessairement des *conséquences qui s'étendent à la société tout entière.*

Une des contradictions du régime capitaliste — contradiction qui va croissant avec le temps — c'est que dans le cadre de ce régime, le fonctionnement d'un mode de *production sociale* repose sur des *décisions individuelles,* d'où les oppositions ou les chevauchements inévitables entre les conséquences des différentes décisions.

Seule une planification centralisée, reposant elle-même sur une véritable socialisation des moyens de production, peut mettre fin à de telles contradictions. Les auteurs qui, dans leurs propositions de « planification » décentralisée, ont voulu conserver certains des « mécanismes » de l'économie capitaliste ne se sont pas aperçus qu'ils conservaient par là-même les défauts essentiels du capitalisme[18].

4. - Structure sociale et ajustements économiques

D'une façon plus générale encore, il est nécessaire de voir qu'à chaque structure économique et sociale correspond un mode particulier d'ajustement des différentes variables économiques[19]. Aussi est-il parfaitement artificiel et certainement impossible de vouloir conserver dans une structure caractérisée par la socialisation de la propriété des moyens de production et d'échange des mécanismes d'ajustement (variations des prix, des salaires et du taux de l'intérêt) propres à une structure caractérisée par la propriété privée des moyens de production et d'échange ; ces « mécanismes » sont d'ailleurs liés à des intérêts de classes qui disparaissent avec le capitalisme lui-même.

---

18. Cf. M. Dobb, *art. cit.* de la *Revue de la Faculté des Sciences économiques d'Istamboul,* p. 160.

19. A vrai dire, le problème qui est posé ici est celui des modalités selon lesquelles se réalise la division sociale du travail. Dans un système économique reposant sur la propriété privée, la division du travail est réalisé à travers l'*échange privé,* et par le mécanisme des prix, expression de la *valeur* des marchandises. Dans un système reposant sur la propriété sociale, l'échange privé ne joue plus qu'un rôle subordonné, et la division sociale du travail doit être réglementée par le plan. Comme Marx l'écrivait dans une lettre à Kugelmann (lettre du 11 juillet 1868) :

« Tout *enfant*... sait que la masse des produits correspondant aux différents besoins requiert des masses différentes et quantitativement déterminées du travail social total. Il est évident que cette nécessité de distribuer le travail social dans des proportions définies ne peut être abolie avec une *forme particulière* de production sociale, mais peut seulement voir modifier *la forme qu'elle prend.* On ne peut abolir aucune loi naturelle. Ce qui peut changer, dans des circonstances historiques nouvelles, c'est la *forme* sous laquelle ces lois opèrent. Et la forme dans laquelle s'opère cette division proportionnelle du travail, dans un état de la société où l'interconnexion du travail social se manifeste dans l'*échange privé* des produits individuels du travail, c'est précisément la valeur d'échange de ces produits. » (*Letters to Dr Kugelmann,* Londres, 1941, p. 73/74.)

●

Ainsi, la planification reposant sur des choix centralisés nous apparaît comme seule susceptible de coordonner d'avance — et non après coup, à travers des fluctuations économiques plus ou moins violentes entraînant des déperditions de forces plus ou moins considérables — un ensemble de décisions qui doivent nécessairement être mises en harmonie. Elle nous apparaît aussi comme seule conciliable avec la structure d'une économie socialisée. La suite de cet ouvrage sera consacrée à l'étude théorique du fonctionnement d'une telle planification, et, tout d'abord, au problème du choix dans le domaine de la production.

2

Le choix dans le domaine de la production au sein d'une économie planifiée et le problème de la valeur

Le problème du choix économique se pose à deux degrés. Il s'agit, d'une part, de savoir *ce qu'il faut produire et en quelle quantité* ; il s'agit, d'autre part, de savoir *comment il faut le produire*. La première question suppose notamment, pour qu'on puisse y répondre, que l'on sache ce que les consommateurs désirent. La seconde question implique une option entre différentes modalités techniques de production, c'est donc une question *d'organisation de la production*. C'est à elle que sera consacré ce chapitre.

I. - Le choix dans le domaine de la production

Lorsqu'il a été décidé de produire un certain objet, ou d'obtenir un certain résultat, deux éventualités peuvent se présenter. Dans une première éventualité, pour produire cet objet ou pour obtenir ce résultat, un seul procédé est techniquement avantageux ; dans ce cas, aucun problème de choix économique ne se pose. Dans une seconde éventualité, plusieurs procédés sont également valables techniquement, le choix entre eux pose un problème économique.

1. - Un seul procédé est techniquement valable

Les exemples pratiques de la première éventualité sont peu nombreux. On peut avancer les suivants : on a décidé de construire un canal afin d'établir une liaison par eau entre deux points déterminés ; la

configuration du terrain est telle qu'il n'est nécessaire de construire aucun ouvrage d'art (écluse par exemple) et que le seul travail à accomplir soit un travail de terrassement. Dans une telle éventualité, un seul tracé est techniquement avantageux : celui qui réduit au minimum les travaux de terrassement. Autre exemple : on a décidé de fabriquer un objet déterminé ; cet objet, à égalité de travail et à égalité de résultat (solidité, utilité et caractère esthétique de l'objet), peut être produit en utilisant des quantités plus ou moins grandes d'un métal donné. Dans une telle hypothèse, un seul procédé de fabrication est techniquement avantageux, celui qui permet d'utiliser la plus faible quantité de métal.

De tels cas sont rares. Presque toujours, la technique offre plusieurs procédés de production ou de fabrication entre lesquels le seul critérium technique ne permet pas de choisir. Dès lors, il faut se placer, pour choisir, au point de vue économique. Prenons des exemples.

2. - Plusieurs procédés sont techniquement valables

Revenons à l'hypothèse du canal à construire pour relier par voie d'eau deux points déterminés. On peut imaginer que la technique offre au moins deux possibilités. Un premier tracé réduit au minimum les travaux de terrassement, mais il passe à travers des terrains sablonneux qui exigent d'importants travaux de bétonnage. Un autre tracé évite tout travail de bétonnage mais exige des travaux de terrassement plus considérables. Lequel choisir ? Dans une économie concurrentielle, la simple consultation des devis établis par les entrepreneurs, sur la base des prix du marché, offrira, en général, une réponse[1]. On choisira le tracé le moins cher à établir. Mais comment procédera-t-on dans une économie planifiée, où les prix eux-mêmes résultent du plan, si l'on ne veut pas se décider de façon irrationnelle et arbitraire ?

A un premier degré d'analyse, le tracé *économiquement le plus avantageux* est celui qui exige *la plus faible* dépense de travail, le moins grand nombre d'heures de travail. « L'unité de compte » servant de base au calcul économique sera donc l'heure de travail. Il faudra, bien entendu, ne pas établir ces calculs seulement sur la base des heures de travail passées au terrassement, mais aussi des heures de travail qui auront été nécessaires pour produire le béton utilisé et pour l'amener à pied d'œuvre. En d'autres termes, il faudra tenir compte, non seulement du travail actuel, du travail dépensé présentement, mais il faudra tenir compte aussi du travail *passé*, du travail précédemment « incorporé » dans les différents matériaux, dans les différents instruments.

Prenons un autre exemple. Un objet peut être fabriqué à égalité de résultat, soit en utilisant peu de travail actuel mais une quantité

---

1. Réponse sans doute conforme à un certain nombre d'intérêts privés mais non nécessairement à ceux de la communauté économique.

relativement importante de métal, soit en utilisant davantage de travail mais moins de métal (par exemple parce que le travail doit alors être accompli avec plus de soins, ce qui exige plus de temps). Quel procédé de production choisir ?

Ici, encore, on est finalement conduit à choisir comme plus économique le procédé qui, au total, représente la plus faible dépense de travail. Cela signifie que l'on sera amené à calculer combien de travail est nécessaire pour la production du métal employé et l'on ajoutera ce travail au travail dépensé dans la fabrication même de l'objet à produire. Le procédé qui exige peu de métal sera donc préféré si le métal lui-même exige beaucoup de travail pour être produit ; inversement, le procédé qui exige beaucoup de métal sera préféré si la production du métal exige peu de travail. Ici, encore, « l'unité de compte » est constituée par le temps de travail.

Prenons encore un exemple. Celui où un même objet peut être produit, à égalité de travail actuel et de résultat, soit avec un métal, soit avec un autre ; on devra fabriquer cet objet avec le métal dont la production exige elle-même le moins de travail.

En bref, chaque fois que plusieurs procédés ou plusieurs éléments peuvent être mis utilement en œuvre pour obtenir un même résultat, il se pose un problème de choix économique. Ce choix ne peut s'opérer rationnellement que si l'on dispose d'une « unité de compte » permettant de calculer s'il est plus avantageux d'utiliser tel élément ou tel procédé ou tel autre. A un premier degré d'analyse cette « unité de compte » nous est apparue devoir être le temps de travail. Nous allons examiner les arguments que l'on peut donner en faveur de cette manière de voir, les critiques qu'elle a soulevées et les observations que ces critiques suscitent.

II. - Le temps de travail comme « unité de compte » dans une économie planifiée

Tout d'abord, il faut dire que la solution que nous venons de proposer au problème du choix économique se rattache à la conception objective de la valeur et, plus précisément, à la théorie de la valeur-travail. Toutefois, il faut bien le noter, ce que nous avons dit est loin de répondre au problème complexe de la valeur dans une économie à base de propriété privée et de concurrence. Ce qui est en cause ici pour le moment, c'est un aspect particulier, pratique, du concept de valeur. C'est, si on le veut, un « concept opérationnel » de valeur. La prise de position en faveur de ce concept opérationnel est motivée par des raisons que nous examinerons dans un instant, elle ne touche pas encore le problème au fond, elle ne résout pas, et ne suppose pas résoudre, la question des rapports entre l'utilité subjective et la valeur économique.

configuration du terrain est telle qu'il n'est nécessaire de construire aucun ouvrage d'art (écluse par exemple) et que le seul travail à accomplir soit un travail de terrassement. Dans une telle éventualité, un seul tracé est techniquement avantageux : celui qui réduit au minimum les travaux de terrassement. Autre exemple : on a décidé de fabriquer un objet déterminé ; cet objet, à égalité de travail et à égalité de résultat (solidité, utilité et caractère esthétique de l'objet), peut être produit en utilisant des quantités plus ou moins grandes d'un métal donné. Dans une telle hypothèse, un seul procédé de fabrication est techniquement avantageux, celui qui permet d'utiliser la plus faible quantité de métal.

De tels cas sont rares. Presque toujours, la technique offre plusieurs procédés de production ou de fabrication entre lesquels le seul critérium technique ne permet pas de choisir. Dès lors, il faut se placer, pour choisir, au point de vue économique. Prenons des exemples.

2. - Plusieurs procédés sont techniquement valables

Revenons à l'hypothèse du canal à construire pour relier par voie d'eau deux points déterminés. On peut imaginer que la technique offre au moins deux possibilités. Un premier tracé réduit au minimum les travaux de terrassement, mais il passe à travers des terrains sablonneux qui exigent d'importants travaux de bétonnage. Un autre tracé évite tout travail de bétonnage mais exige des travaux de terrassement plus considérables. Lequel choisir ? Dans une économie concurrentielle, la simple consultation des devis établis par les entrepreneurs, sur la base des prix du marché, offrira, en général, une réponse[1]. On choisira le tracé le moins cher à établir. Mais comment procédera-t-on dans une économie planifiée, où les prix eux-mêmes résultent du plan, si l'on ne veut pas se décider de façon irrationnelle et arbitraire ?

A un premier degré d'analyse, le tracé *économiquement le plus avantageux* est celui qui exige *la plus faible* dépense de travail, le moins grand nombre d'heures de travail. « L'unité de compte » servant de base au calcul économique sera donc l'heure de travail. Il faudra, bien entendu, ne pas établir ces calculs seulement sur la base des heures de travail passées au terrassement, mais aussi des heures de travail qui auront été nécessaires pour produire le béton utilisé et pour l'amener à pied d'œuvre. En d'autres termes, il faudra tenir compte, non seulement du travail actuel, du travail dépensé présentement, mais il faudra tenir compte aussi du travail *passé*, du travail précédemment « incorporé » dans les différents matériaux, dans les différents instruments.

Prenons un autre exemple. Un objet peut être fabriqué à égalité de résultat, soit en utilisant peu de travail actuel mais une quantité

---

1. Réponse sans doute conforme à un certain nombre d'intérêts privés mais non nécessairement à ceux de la communauté économique.

relativement importante de métal, soit en utilisant davantage de travail mais moins de métal (par exemple parce que le travail doit alors être accompli avec plus de soins, ce qui exige plus de temps). Quel procédé de production choisir ?

Ici, encore, on est finalement conduit à choisir comme plus économique le procédé qui, au total, représente la plus faible dépense de travail. Cela signifie que l'on sera amené à calculer combien de travail est nécessaire pour la production du métal employé et l'on ajoutera ce travail au travail dépensé dans la fabrication même de l'objet à produire. Le procédé qui exige peu de métal sera donc préféré si le métal lui-même exige beaucoup de travail pour être produit ; inversement, le procédé qui exige beaucoup de métal sera préféré si la production du métal exige peu de travail. Ici, encore, « l'unité de compte » est constituée par le temps de travail.

Prenons encore un exemple. Celui où un même objet peut être produit, à égalité de travail actuel et de résultat, soit avec un métal, soit avec un autre ; on devra fabriquer cet objet avec le métal dont la production exige elle-même le moins de travail.

En bref, chaque fois que plusieurs procédés ou plusieurs éléments peuvent être mis utilement en œuvre pour obtenir un même résultat, il se pose un problème de choix économique. Ce choix ne peut s'opérer rationnellement que si l'on dispose d'une « unité de compte » permettant de calculer s'il est plus avantageux d'utiliser tel élément ou tel procédé ou tel autre. A un premier degré d'analyse cette « unité de compte » nous est apparue devoir être le temps de travail. Nous allons examiner les arguments que l'on peut donner en faveur de cette manière de voir, les critiques qu'elle a soulevées et les observations que ces critiques suscitent.

II. - Le temps de travail comme « unité de compte » dans une économie planifiée

Tout d'abord, il faut dire que la solution que nous venons de proposer au problème du choix économique se rattache à la conception objective de la valeur et, plus précisément, à la théorie de la valeur-travail. Toutefois, il faut bien le noter, ce que nous avons dit est loin de répondre au problème complexe de la valeur dans une économie à base de propriété privée et de concurrence. Ce qui est en cause ici pour le moment, c'est un aspect particulier, pratique, du concept de valeur. C'est, si on le veut, un « concept opérationnel » de valeur. La prise de position en faveur de ce concept opérationnel est motivée par des raisons que nous examinerons dans un instant, elle ne touche pas encore le problème au fond, elle ne résout pas, et ne suppose pas résoudre, la question des rapports entre l'utilité subjective et la valeur économique.

Venons-en aux arguments qui, du moins dans le domaine de la planification, conduisent à appuyer les calculs économiques sur une conception objective de la valeur, sur une « unité de compte » constituée par le temps de travail.

1. - Cas de l'expérience soviétique

Un premier argument émane de la méthode inductive. En fait, on constate que la première tentative de planification intégrale, celle que représente la planification soviétique, s'appuie sur une conception objective de la valeur. Et ceci d'une double façon. D'une part, la théorie de la planification soviétique est fondée sur le marxisme, elle repose donc sur la conception de la valeur travail. D'autre part, la pratique de la planification soviétique s'appuie de plus en plus nettement sur la conception objective de la valeur ; c'est ce que traduit la tendance toujours plus marquée en U.R.S.S., au cours des années d'avant-guerre, à planifier les prix de gros sur la base des prix de revient.

2. - Échec de la conception subjective de la valeur

Un deuxième argument, qui conduit à conclure en faveur du temps de travail comme « unité de compte » dans un système d'économie planifiée, est fourni par l'échec qu'ont enregistré ceux qui ont essayé, en partant d'une conception subjective de la valeur, d'analyser le mécanisme d'une économie planifiée.

A cet égard, on peut observer deux tendances. L'une hostile à l'économie planifiée, et voulant prouver l'impossibilité théorique ou pratique de faire fonctionner une telle économie, l'autre favorable à une conception particulière de l'économie planifiée, à celle qui laisse la plus large place aux « choix décentralisés ».

En ce qui concerne la première tendance, il est très remarquable de voir que son argumentation se modifie avec le temps. Ainsi, les auteurs les plus représentatifs de cette façon de voir soutenaient encore pour la plupart, en 1938, qu'il était théoriquement impossible de concevoir qu'une économie planifiée puisse fonctionner rationnellement. Le meilleur exemple dans ce sens est fourni par l'ouvrage collectif déjà cité à plusieurs reprises, intitulé *L'économie dirigée en régime collectiviste*. Tous les auteurs participant à cet ouvrage (sauf Enrico Barone qui, partisan de la théorie mathématique de l'équilibre, ne se situe pas sur le même plan), et en particulier Hayek déclarent théoriquement impossible une économie planifiée rationnelle.

Or, depuis lors, les auteurs hostiles à l'économie planifiée ont dû se replier sur une position moins catégorique : ils acceptent désormais, pour la plupart, la possibilité théorique d'une économie rationnellement planifiée, mais ils arguent de l'impossibilité *pratique* de réaliser une

telle économie[2]. Or il est très remarquable que toutes les difficultés théoriques ou pratiques invoquées par ces auteurs tournent autour des problèmes posés par un calcul économique *a priori* qui leur apparaît soit impossible, soit extrêmement difficile. Mais, précisément, toutes ces « difficultés » ou « impossibilités » n'apparaissent que si on se réfère à la conception subjective de la valeur ; elles disparaissent si on se réfère au fondement objectif de la valeur, au temps de travail.

En ce qui concerne la seconde tendance, nous en avons traité au cours du premier chapitre de la IIe Partie de cet ouvrage, et nous avons vu comment, en définitive, elle n'aboutit pas à proposer un système d'économie planifiée mais un système pseudo-concurrentiel, incompatible avec une économie socialisée et incapable de mettre fin à toute une partie des contradictions et des faiblesses du capitalisme.

Ici, encore, la conception subjective de la valeur conduit à une impasse. Aussi, la seule conception qui puisse être mise utilement en œuvre est celle qui se réfère au temps de travail comme « unité de compte ». C'est seulement de cette façon qu'on peut saisir le mécanisme d'une économie rationnellement planifiée.

3. - Identification de l'effort et du sacrifice de travail

Un troisième argument en faveur du temps de travail comme « unité de compte » est fourni par la notion même d'économie rationnellement organisée. *Du point de vue de la production* — rappelons-nous que c'est seulement ce point de vue qui est actuellement en question — la rationalité économique n'est satisfaite que lorsque, pour produire un bien donné, on emploie le procédé qui nécessite *le moins d'efforts et de sacrifices* (pour reprendre une formulation dont Mossé s'est servi dans son ouvrage sur l'Economie collectiviste, notamment page 91). Or, le seul effort dont il puisse être question c'est, évidemment, l'effort que constitue le travail humain. En moyenne, la mesure de cet effort est *le temps de travail.*

Quant aux « sacrifices », c'est à leur propos que le maintien d'un point de vue subjectiviste a pu paraître le plus justifié. Pourtant, ici encore, le point de vue subjectiviste n'est pas applicable à la planification. Comment, en effet, comparer le sacrifice (sous forme de renonciation de consommation) qu'implique, par exemple, l'utilisation d'une quantité égale d'un autre métal ? C'est là une tâche irréalisable, ne serait-ce que parce que l'étendue de ce « sacrifice » varie d'un individu à un autre et en fonction des quantités de métaux disponibles. Par contre, on peut donner à la notion de « sacrifice » une signification *objective* et qui la rende commensurable à la notion d'effort. Ceci en définissant le « sacrifice » que représente l'utilisation d'un objet comme

2. Ainsi Hayek est passé d'une position à une autre dans son article : Socialist calculation, *Economica*, mai 1940.

égal au travail qu'il faut faire pour produire cet objet. Nous retrouvons ainsi, avec les notions d'effort et de sacrifice, les notions de travail actuel et de travail passé, qu'il faut totaliser pour pouvoir juger du coût réel d'un procédé de production.

4. - Le coût en travail, seul coût réel

Finalement, en effet, la production ne coûte rien d'autre que du travail. Aussi, à un premier degré d'analyse, la manière la plus « économique » d'obtenir un résultat consiste à l'obtenir avec la plus faible dépense de travail. Le travail est la seule chose qui « coûte » à l'homme. Les produits (matières premières, outillages, machines) qu'il met en œuvre pour l'aider dans sa tâche ne lui coûtent qu'autant qu'ils ont exigé eux-mêmes de travail pour être produits. C'est en vain que l'on veut faire intervenir la « rareté » de certains produits pour affirmer que leur utilisation représente un « sacrifice » plus grand que l'utilisation d'autres produits, car cette « rareté » n'est que le signe de la difficulté que présente l'obtention de ces produits, elle exprime seulement le travail que leur production exige.

Aucun objet qui peut être le fruit de l'activité humaine n'est « rare » ; il n'est « rare » que parce que son obtention exige du travail. Il n'y a « rareté » indépendante du travail exigé que pour un objet ne pouvant plus être produit (un tableau de maître, un vin d'un certain cru, etc.), aucun autre n'est « rare » puisqu'il peut être multiplié par le travail de l'homme ; ce qui le rend relativement « rare », c'est le travail même que sa production exige. C'est la « rareté » du temps de travail disponible par rapport aux besoins qui fait la « rareté » des biens économiques et donc leur valeur.

Comme l'écrit Georg Halm, qui ne partage d'ailleurs pas cette opinion, même le capital, sous sa forme réelle, sous forme de « biens capitaux », de machines et d'outillage, peut se ramener au travail et à sa rareté. Il écrit — résumant l'opinion des partisans de cette thèse : « Les biens capitaux, déclarent-ils, peuvent être fabriqués à n'importe quel moment, en n'importe quelle quantité voulue ; rien d'autre, en effet, n'est nécessaire à leur production que, d'une part, du travail, et, d'autre part, des matières premières qui sont, ou bien des dons de la nature ou bien eux aussi des produits du travail. Il apparaît ainsi, dit-on, que le seul facteur primaire de la production est le travail, car tous les moyens de production produits peuvent se réduire au travail nécessaire à leur production. La seule rareté que l'on puisse reconnaître aux biens capitaux, c'est donc la rareté du travail qui sert à les produire. » (G. Halm, « Réflexions complémentaires sur la possibilité d'un calcul économique adéquat dans une économie socialiste », *Economie dirigée en régime collectiviste,* p. 158-159).
pect objectif, comme le seul élément de la rareté des produits, donc
Autrement dit, à ce point de vue, le travail apparaît, sous son as-

comme le seul élément devant être soumis à un calcul économique, pour être utilisé de la façon la plus judicieuse possible. Sous son aspect subjectif (pénibilité), le travail apparaît comme le seul élément du coût réel des produits[3], donc comme devant être seul soumis au calcul économique. Qu'il s'agisse de l'aspect objectif ou de l'aspect subjectif, la mesure de cette rareté et de ce coût se trouve dans le temps de travail.

Telle est la manière dont, au moins dans une économie planifiée, on peut poser le problème du calcul économique. Pourtant, même dans une telle économie, l'adoption du temps de travail comme « unité de compte », comme instrument de choix entre divers procédés de production, a suscité des critiques dont certaines méritent incontestablement examen.

III. - Critiques adressées à l'adoption du temps de travail comme « unité de compte »

Certaines des critiques adressées à l'adoption du temps de travail comme « unité de compte » sont, en quelque sorte, classiques. Elles n'en sont pas moins sans aucune valeur. De ces objections « classiques » nous en retiendrons trois :

1. - Rareté intrinsèque

La première consiste à souligner que le travail n'est pas le seul élément de rareté, qu'il existe une rareté intrinsèque propre à chaque produit et dont il faut tenir compte dans un calcul économique rationnel. Ainsi, dira-t-on, deux métaux peuvent bien exiger le même travail d'extraction, il n'en reste pas moins qu'il serait économiquement irrationnel d'utiliser l'un aussi largement que l'autre, si l'un des deux est plus rare.

2. - Qualité non homogène du travail

Une deuxième objection consiste à dire que le temps de travail ne représente pas une unité qualitativement homogène, qu'il y a des tra-

3. C'est en ce sens que SMITH écrit : « On peut dire qu'en tout temps et en tout lieu les mêmes quantités de travail ont la même valeur pour l'ouvrier... Le prix qu'il paie ne varie pas, quelle que soit la quantité de marchandises qu'il reçoive, qu'elle soit grande ou petite, c'est la valeur de la marchandise qui change et non pas celle du travail qui l'achète. Une chose se paie cher ou bon marché suivant qu'il est difficile ou facile de se la procurer, que la production en exige beaucoup ou peu de travail. Le travail, dont la valeur propre ne change jamais, est donc, en définitive, la seule mesure réelle permettant d'évaluer et de comparer la valeur de toutes les marchandises en tout temps et en tout lieu. » (*Richesse des Nations*, liv. I, chap. VI.)

vaux plus ou moins difficiles à accomplir, des travaux pour lesquels il faut une qualification plus ou moins grande et qu'il est économiquement irrationnel de les comptabiliser tous de la même façon.

3. - Le travail n'est pas une donnée stable

Une troisième objection insiste sur le fait que le temps de travail qu'exige la production d'un objet n'est pas une donnée stable. C'est, dit-on, une donnée essentiellement variable non seulement d'entreprise à entreprise mais aussi dans une même entreprise, en raison des modifications de la technique et de l'extension de la production. On souligne, notamment, qu'en vertu de la loi des rendements non proportionnels la dépense en travail qu'exige une production donnée varie en fonction du volume de la production. De toutes les objections jusqu'ici émises, c'est certainement celle-ci qui devra retenir le plus notre attention.

Il est encore deux autres objections, moins classiques que les précédentes, mais qui méritent examen.

4. - Qualité des biens non reproductibles

En premier lieu, on fait remarquer qu'il est des biens qui à l'état naturel n'ont exigé aucun travail et dont la qualité doit pourtant être prise en considération dans une économie rationnellement planifiée. Pour expliciter cette objection, reprenons l'exemple du canal à creuser pour relier, par voie d'eau, deux points donnés. Supposons qu'on ait déterminé quel est le tracé apparemment le plus avantageux, celui qui exige la plus faible dépense de travail actuel et de travail passé ; or, dira-t-on, ce tracé peut fort bien n'être pas réellement le plus avantageux. En effet, il se peut que ce tracé passe dans des terres particulièrement fertiles qui seront donc perdues pour la culture, alors qu'en adoptant un autre tracé qui exige plus de travail actuel et passé, on traverserait des terres beaucoup moins fertiles. A quoi faudra-t-il se résoudre, faudra-t-il ou non détourner le tracé ?

On pressent que la réponse est fonction, notamment, de l'importance du détour (supplément de travail à dépenser) et de la différence de qualité des terrains à traverser, mais on ne voit pas comment mesurer cette différence de qualité. La comptabilité en temps de travail, inspirée du principe de l'économie de travail, ne semble pas susceptible de donner une réponse immédiate à cette question.

Voici un autre exemple : il s'agit de la construction d'immeubles d'un certain nombre de pièces ; admettons que pour construire ces immeubles en surface, la dépense de travail soit beaucoup plus faible que pour les construire en hauteur. Par contre, cette construction utilise du terrain qui pourrait être consacré à la culture. En ne tenant compte que du travail dépensé, on devrait se décider à construire ces immeubles en surface, c'est-à-dire à gaspiller des superficies considérables de terrain ;

on pressent encore qu'une telle solution peut être économiquement irrationnelle, mais en vertu de quels principes prendre une décision ? Le principe de l'économie de travail, la comptabilité en temps de travail semblent ici insuffisants. Nous sommes donc en présence d'une objection qui apparaît comme très sérieuse.

5. - L'économie de travail nécessite un travail préalable

En second lieu, on fait remarquer que les procédés de production qui permettent la plus grande économie de travail sont, en général, ceux qui exigent les plus importants investissements, c'est-à-dire, les plus fortes dépenses de travail *préalable.* Ainsi, en général, on peut produire un objet soit directement à la main, avec quelques outils très simples, ce qui exige beaucoup de temps de travail, ou on peut le produire plus rapidement, mais à condition de se consacrer au préalable à la construction de machines et d'outillages complexes. Cependant, tant que l'on construira ces machines, on ne disposera pas de l'objet que l'on doit fabriquer avec elles. Autrement dit, plus on veut économiser de travail, plus il faut préalablement en dépenser ; plus il faut s'imposer une attente au cours de laquelle on consomme sans encore rien produire de consommable.

Par conséquent, si, dans une économie planifiée, on voulait, dans tous les domaines, mettre en œuvre les procédés de production les plus perfectionnés, on serait en quelque sorte condamné — au nom du principe de l'économie de travail et ceci pendant une période plus ou moins longue — à renoncer à toute augmentation de la production des objets de consommation ; on serait peut-être même conduit à réduire cette production. Il en est ainsi, disent les adversaires d'une comptabilité en temps de travail, parce que cette comptabilité ne tient pas compte du « coût » que représente la *renonciation aux satisfactions présentes au profit des satisfactions futures.* Il y a là, disent-ils, un « sacrifice » qui n'est pas comptabilisé, alors que dans une économie reposant sur la propriété privée du capital, ce « sacrifice » se trouverait comptabilisé sous la forme de l'intérêt qui doit être servi à ceux qui avancent les capitaux nécessaires à l'acquisition ou à la production préalable des machines et de l'outillage. C'est en raison de la nécessité où sont les entrepreneurs de payer cet intérêt que certains procédés de production, qui permettraient une considérable économie de travail, ne sont pas mis en œuvre, car en raison des forts investissements qu'exigerait la mise en œuvre de ces procédés, la charge des intérêts à payer sur le capital investi serait telle qu'elle dépasserait la réduction des prix de revient réalisée.

A. — *L'idée d'un « coût du capital »*

Les adversaires d'une comptabilité en temps de travail déclarent

donc que l'introduction d'un « coût » du capital[4] permet d'éviter que des efforts exagérés soient consacrés à la production de bien de production, ceci au détriment de la production immédiate d'objets de consommation.

Ces théoriciens soutiennent par conséquent qu'à côté de la rareté du travail — qui est prise en considération dans la comptabilité en temps de travail — il existe une rareté du « capital », qui doit avoir son expression dans un taux d'intérêt. A défaut d'un tel taux, qui pourrait d'ailleurs n'avoir qu'une signification comptable, on serait amené, disent-ils, à perfectionner sans cesse l'outillage *au détriment de la production d'objets de consommation*, ceci sous prétexte que tout accroissement de l'outillage doit amener une économie à venir de travail, alors que le progrès technique permet d'envisager toujours des perfectionnements nouveaux, et donc une demande supplémentaire d'outillage de la part de l'industrie et de l'agriculture.

C'est ce que Georg Halm exprime dans les termes suivants, en employant l'expression de « productivité du capital » pour désigner l'économie de travail qui permet de réaliser le développement du machinisme : « ... dès lors que la productivité du capital rend insatiable la demande de biens capitaux ; que l'agriculture et l'industrie pourraient continuer à investir toujours plus de capitaux sans aucune limite ; que d'innombrables inventions techniques déjà faites attendent encore d'être mises en application, tandis que chaque jour de nouveaux perfectionnements de l'appareil de production sont découverts ; dès lors qu'il existe de larges possibilités d'extension même des procédés de fabrication déjà utilisés, l'offre de capital sera nécessairement toujours très petite en comparaison de l'énorme demande qui lui correspond » et Halm ajoute : « Il faudra toujours que soit limité de quelque façon le pouvoir de disposer des facteurs de la production pour produire des biens capitaux » (G. Halm, ouvrage cité, p. 161).

B. — *L'intérêt comme « coût du capital »*

Halm ne voit pas d'autre façon de limiter cette demande que l'introduction d'un taux d'intérêt, d'un « coût du capital ». Il en déduit, d'ailleurs, non seulement que la considération du seul coût en travail est insuffisante, mais encore que *toute planification rationnelle est impossible* étant donné que, selon lui, on ne dispose d'aucun moyen, en l'absence d'un marché des capitaux — qui suppose la propriété privée des moyens de production et la libre disposition de ceux-ci — pour fixer un taux d'intérêt autre que parfaitement arbitraire, donc irrationnel. Il écrit : « Malheureusement, cet intérêt du capital, dont la nécessité

4. Disons tout de suite que la notion de « capital » ne peut s'appliquer à une économie socialiste. Le capital n'est pas une « chose » mais un rapport social qui oppose propriétaire et non propriétaires des moyens de production ; l'idée qui est avancée ici serait plus correctement exprimée par les termes de « coût d'investissement » ou de « coût d'immobilisation ». Nous reviendrons sur cette question.

est dictée de façon si pressante par des considérations économiques, l'économie socialiste est incapable de l'adopter. » Il ajoute : « Peut-être tenons-nous ici la plus sérieuse objection que l'on puisse retenir contre le socialisme » (*ibid.*, p. 163)[5].

C'est là, sans doute, la critique la plus importante que l'on ait faite contre la comptabilité en temps de travail, critique d'autant plus grave qu'elle met en cause le mécanisme de la fixation des prix, et, par conséquent, nous le verrons, l'estimation de l'importance relative des besoins, estimation sans laquelle il n'est pas de planification rationnelle.

Telles sont les principales critiques adressées à la comptabilité en temps de travail. Voyons maintenant quelles observations ces critiques suscitent.

IV. - Observations sur les critiques précédentes

1. - Critique de la notion de « rareté intrinsèque »

Les trois premières critiques ne retiendront pas longuement notre attention.

L'idée d'une rareté intrinsèque de chaque catégorie de produits ne tient pas si l'on considère que cette rareté, qui n'existe que pour les produits provenant de « réserves naturelles » (gisements minéraux, par exemple) a son expression dans la durée plus ou moins longue, en moyenne, des travaux de prospection (étant donné qu'il n'existe aucun métal, ni aucun métalloïde en « quantité limitée », les quantités disponibles à un moment donné pouvant toujours être ultérieurement accrues, grâce à des travaux de recherches et d'extraction)[6]. Les produits ne se distingnent pas par leur « rareté intrinsèque » mais par les quantités de travail que leur production exige, en entendant par quantité de travail la totalisation du travail de prospection (dont la durée varie en fonction de la « rareté » des gisements) et du travail d'extraction. Cette

---

5. Nous avons dit que les partisans d'une « planification » décentralisée pensent qu'un taux d'intérêt « non arbitraire » pourrait se former dans une économie socialisée, mais nous avons vu que leurs conceptions ne résistent pas aux nombreuses critiques qu'on peut leur adresser.

6. Si, cependant, il apparaissait qu'un produit naturel utilisé jusqu'ici existe en quantité définitivement limitée de telle sorte que l'on puisse prévoir l'épuisement des disponibilités de ce produit dans un temps déterminé (étant donné un certain taux d'utilisation), la question qui se poserait serait non pas d'élever le « prix » de ce produit d'une façon plus ou moins arbitraire, mais, d'une part d'en rationner l'utilisation en fonction des considérations techniques, d'autre part, et surtout, de préparer des *techniques de substitution*. Il y a là non un problème de planification des *prix* mais de planification de la *production*. (On notera que c'est là aussi l'opinion d'un économiste qui se place pourtant à un point de vue assez différent du nôtre : Edmond Heimann, cf. Developmental schemes, planning and full employment, in *Planning and Paying for full Employment*, ouvrage collectif publié par A. P. Lerner et F. D. Graham, Princeton, 1946.)

totalisation est facile à réaliser dans une économie dans laquelle les travaux de recherches et d'extractions sont assumés par un même organisme.

2. - L'hétérogénéité qualitative du temps de travail

L'objection relative au fait que le temps de travail ne représente pas une unité qualitativement homogène est pleinement valable, mais elle ne suscite pas de difficultés réelles, car on peut voir dans les différences de taux de salaires — dans la mesure où ces différences proviennent uniquement de considération économiques — une expression de la qualité relative des différents travaux. Une heure de travail qualifié, qui est rémunérée par exemple deux fois plus qu'une heure de travail simple, sera également comptabilisée comme équivalente à deux heures de travail simple. Dans le cas où, pour une raison ou pour une autre, les différences de salaires ne correspondraient pas aux différences de qualités des différents travaux, il sera toujours possible de tenir compte de ces différences sur une base technique.

3. - Prise en considération de la variabilité du temps de travail nécessaire

Reste, parmi les trois objections « classiques », l'objection relative à la variabilité du temps de travail nécessaire à la production d'un objet. Comme nous l'avons vu, cette objection se situe sur trois plans.

Premièrement, le temps de travail nécessaire varie d'entreprise à entreprise.

A cela il est facile de répondre qu'il suffit de prendre la *moyenne pondérée* des différents temps de production nécessaires, on obtient ainsi ce qu'on peut appeler le « temps de travail socialement nécessaire », c'est précisément vers l'utilisation d'une moyenne pondérée que l'on s'oriente en U.R.S.S. en ce qui concerne les prix de gros — nous l'avons déjà dit.

Deuxièmement, a-t-on dit, il faut tenir compte des modifications de la technique. Par exemple, un objet qui a coûté, il y a un certain temps, un mois à produire, peut, désormais, être produit en quinze jours. Devra-t-on le comptabiliser à son ancien coût ou au nouveau ? Certainement au nouveau — du point de vue du calcul économique — puisque ce qui est « sacrifié » en utilisant cet *objet*, c'est le temps de travail qu'il faudra consacrer pour le *reproduire*, car on le reproduira désormais avec la nouvelle technique et non avec l'ancienne.

Quant au lien qui existe, du fait de la loi des rendements non proportionnels, entre le coût de production d'un objet et le volume de sa production, il ne suscite aucune difficulté du jour où, grâce au plan économique, se trouve justement déterminée l'importance de la production à fournir au cours d'une période donnée. C'est une autre question,

que nous examinerons ultérieurement, que celle de savoir comment déterminer cette importance.

4. - Coût de la terre et coût du capital

Passons maintenant aux deux critiques les plus importantes. Celle relative à ce que l'on peut appeler le *prix de la terre* et celle relative à ce que l'on peut appeler le *coût du capital*. Il faut nous demander si ces deux critiques mettent en lumière l'impossibilité d'un calcul économique rationnel sur la base du temps de travail. A première vue il semblerait que oui. Mais si on examine la question de près, on s'aperçoit qu'il en est autrement. La démonstration, ici, est d'ailleurs longue et difficile, elle met en question l'ensemble des problèmes de comptabilité économique — dans un système qui ne connaît ni l'achat et la vente des terres, ni marché de capitaux — et donc, l'ensemble des problèmes fondamentaux d'une économie planifiée.

Nous examinerons ces problèmes au cours de plusieurs chapitres. Mais, dès maintenant, il est indispensable de donner les grandes lignes des solutions proposées, pour montrer que ces solutions ne sont nullement en contradiction avec le principe d'une comptabilité en temps de travail, avec le principe de *l'économie de travail*.

Si nous prenons le problème du « prix de la terre », nous voyons que ce prix n'a de sens, dans une économie planifiée, que dans la mesure où il exprime *l'économie de travail* que permet l'usage d'une terre par rapport à une autre.

Quant au problème du « coût du capital », ou plus exactement du « coût des investissements », nous verrons qu'il exprime en réalité tout autre chose que ce que pensent ceux qui veulent appuyer leur calcul sur un taux d'intérêt, même fictif. Ce problème, pas plus que le précédent, ne met en question le principe de l'économie de travail, mais sa solution exige certainement que l'on sache interpréter la signification concrète de ce principe[7].

Comme déjà dit, nous consacrerons plusieurs chapitres à ces questions ; mais avant même de traiter de ces problèmes, il nous faut exposer la question du choix dans le domaine de la consommation.

---

7. Cf. *infra*, pp. 119 sq., chap. VI : « Détermination de la technique la plus avantageuse. »

3

Le choix économique et la détermination des besoins

Le plan, avons-nous dit au début de cet ouvrage, vise essentiellement à réaliser l'équilibre entre la production et les besoins sociaux. Nous avons vu que les besoins sociaux portent non seulement sur des objets de consommation mais aussi sur des moyens de production. D'autre part, les besoins sociaux ont un caractère mouvant — ils changent au cours du temps — et, pourtant, ils sont *quantitativement* déterminés. C'est là le point essentiel.

Il est relativement facile, en effet, de dresser une liste des productions nécessaires à la satisfaction des besoins sociaux, il est beaucoup plus difficile de déterminer *l'étendue de chacun de ces besoins.* Cette détermination est cependant indispensable pour établir un plan de production qui corresponde aux besoins réels de la consommation.

C'est cet aspect du choix entre les diverses productions, de la détermination de leur importance respective — en fonction des besoins — qui retiendra d'abord notre attention. Nous traiterons successivement de la détermination des besoins en objets de consommation (section I), puis de la détermination des besoins en moyens de production (section II).

I. - Détermination quantitative des besoins de consommation

1. - Besoin social et économie de travail

Le principe directeur du plan, celui d'une utilisation rationnelle des forces de production et de l'économie de travail, exige que la production de chaque branche soit maintenue dans les limites du besoin

social, faute de quoi certaines forces de production auront été gaspillées à fournir des produits au-delà de la quantité nécessaire.

Comme l'écrit Marx, le *quantum* du besoin à satisfaire « devient un facteur essentiel dès qu'il y a d'un côté le produit de toute une branche de la production, et de l'autre côté le besoin social » (Marx, *Le capital*, t. X, p. 76). Et il ajoute que, de ce point de vue, on peut dire que « si la production d'une marchandise donnée dépasse le besoin social... une fraction du temps de travail a été gaspillée » (*ibid.*, p. 80).

En définitive, maintenir la production de chaque catégorie de biens dans les limites des besoins sociaux qu'ils ont à satisfaire et suivre le principe de l'économie de travail apparaissent comme deux expressions équivalentes, la dernière ayant pour elle l'avantage d'être précise et d'offrir une possibilité de mesure objective. Ceci dit, une difficulté semble rester entière : *comment mesurer le* quantum *de chaque besoin social ?*

2. - Estimation du quantum du besoin social et liberté de consommation

Ce *quantum*, c'est *l'expérience et l'expérience seule* qui permet de le connaître. Et cette expérience ne doit pas seulement être constituée par le recours aux « références » antérieures, mais elle doit être aussi, elle doit être surtout, une expérience présente, car les besoins sociaux évoluent. Cette connaissance expérimentale des besoins sociaux, on ne peut l'acquérir que si on laisse à chaque consommateur *la liberté d'exprimer ses besoins* ; c'est pourquoi, dès le début de ce cours, nous avons dit *qu'une planification rationnelle suppose la liberté de la consommation.* Ceci signifie, finalement, que, dans le domaine de la consommation, il revient au consommateur lui-même de faire connaître ses besoins ; *il revient au consommateur d'opérer les choix économiques entre les objets de consommation.* Le planificateur, par contre, doit *recenser ces besoins* et organiser la production en fonction de ceux-ci.

Comment le consommateur peut-il exprimer ses besoins ? Concrètement, il ne le peut qu'en *demandant les différents* objets de consommation[1].

---

1. De ceci, on tirera la conclusion que tant qu'une catégorie d'objets n'a pas encore été produite, il n'existe pas encore de besoin concret correspondant à cette catégorie d'objets. Ainsi, tant que l'on ne produisait pas d'appareils de télévision il n'existait pas de « besoin » d'appareils de télévision.

L'apparition de nouveaux besoins n'est pas un phénomène qui résulte de changements dans la « conscience » ou dans la subjectivité des consommateurs (ou de modifications dans leurs « échelles de préférence ») mais c'est un phénomène qui résulte de décisions prises au niveau de la production. Au sein du capitalisme, ces décisions sont prises en fonction des perspectives de profit pouvant résulter de la création de nouveaux besoins (ainsi, le besoin de « coca-cola » a été créé et développé en fonction des profits que pouvait rapporter la vente de cette boisson), au sein d'une société socialiste, ces décisions peuvent être prises en fonction de considérations de bien-être, de santé, etc. (On lira avec intérêt, à ce propos, les remarques développées par M. Dobb dans *Soviet Economic Development*, *op. cit.*, pp. 18-20.)

A cet égard, il importe de distinguer deux catégories de demandes : d'une part, la demande des consommateurs *individuels*, demande qui exprime l'importance plus ou moins grande qu'ils attribuent à leurs *propres besoins* ; d'autre part, la demande émanant de *collectivités* ou de représentants de collectivités (que ces représentants soient des « corps constitués » ou des individus), demande qui exprime l'importance plus ou moins grande que ces collectivités ou leurs représentants attribuent à leurs *besoins communs*. Ainsi, l'utilité qu'il peut y avoir à aménager des jardins publics, des promenades, ou des maisons de repos, des musées, etc., repose sur une estimation collective des besoins, et non sur des estimations individuelles.

Les organes de planification ont évidemment à tenir compte, lorsqu'ils doivent mesurer l'ampleur des différents besoins, tant des besoins collectifs que des besoins individuels. On peut même penser que l'élévation du niveau de vie donne une place de plus en plus large aux besoins collectifs par rapport aux besoins individuels[2], ce qui ne signifie pas que ceux-ci diminuent en importance absolue, bien au contraire.

La demande individuelle et la demande collective peuvent, l'une et l'autre, s'exercer dans deux conditions différentes : d'une part, elles peuvent s'exercer sur des produits ou des services qui sont livrés gratuitement, soit aux individus, soit aux collectivités (les exemples les plus typiques sont constitués par les soins médicaux gratuits, par les fournitures gratuites de produits pharmaceutiques, ou, encore, par la mise à la disposition des communes d'un certain nombre de services gratuits, notamment des services de l'enseiguement du premier degré), d'autre part, elles peuvent s'exercer sur des produits ou des services vendus à un certain prix.

Lorsque la demande s'exprime librement, sans limitation monétaire, elle fait ressortir l'étendue *absolue* du besoin social auquel elle correspond. Dans une société dont les forces productives seraient suffisamment développées pour faire face dans tous les domaines à une demande aussi importante que celle qui peut se manifester lorsque les livraisons sont effectuées à titre gratuit, l'on produirait vraiment selon les besoins de chacun et la formule de la société communiste : « à chacun selon ses besoins » serait en vigueur. On peut ajouter que la généralisation des livraisons gratuites suppose sans doute que soit atteint un certain niveau d'auto-discipline sociale.

---

2. On sait que la plupart des économistes libéraux raisonnent comme si les seuls consommateurs étaient des consommateurs individuels, effectnant leurs choix d'après leurs propres « échelles de préférence ». Un tel raisonnement ne correspond à aucune réalité. Même dans les sociétés les plus « libérales » la part des demandes collectives (c'est-à-dire émanant des différentes collectivités : communes, départements, Etat, associations, etc), est considérable. Plus encore : sans doute plus de la moitié des prétendues « demandes individuelles » sont en réalité des demandes collectives, à savoir des « demandes familiales » émanant des ménagères et mères de famille qui effectuent des achats non d'après leurs « échelles de préférence » mais d'après ce qu'elles considèrent être les besoins familiaux.

Lorsque la demande s'exerce sous forme d'achats, elle fait ressortir l'importance *relative* des différents besoins. Tant que les forces productives ne sont pas suffisamment développées, ce n'est pas le *quantum* absolu des besoins que l'on peut satisfaire (tel qu'on pourrait le mesurer si les livraisons étaient gratuites) mais le *quantum* relatif.

Pour déterminer ce *quantum* relatif, il est nécessaire que les prix (dont le montant plus ou moins élevé contribue à restreindre la demande à un volume plus ou moins faible par rapport à l'étendue absolue du besoin social) soient fixés, autant que possible, selon une méthode unique, sans quoi l'ampleur plus ou moins grande de la demande de divers produits exprimerait moins l'importance relative des différents besoins que la diversité des méthodes de fixation des prix.

Si l'on admet que faute de pouvoir assurer une répartition individuelle de la production d'après la formnle : « à chacun selon ses besoins », le mode de répartition qui s'impose est : « à chacun selon son travail », cela signifie qu'en principe les prix des différents produits doivent être fixés d'après la quantité du travail socialement nécessaire que leur production a exigée — c'est-à-dire d'après leur valeur-travail.

Dans ces conditions, c'est le travail que chacun est disposé à payer (sous la forme de la monnaie qu'il a reçue en paiement du travail fourni par lui à la société) en échange d'un produit qui ramène le besoin absolu du consommateur individuel dans les limites du *besoin social relatif*, c'est-à-dire du *besoin que la société peut satisfaire.*

Il est évident, d'ailleurs, que cet équilibre entre la part de travail fournie par chacun à la société et la part du produit du travail social qu'il peut acquérir ne peut se manifester que pour autant qu'il s'agit d'objets de consommation individuelle vendus à un certain prix à des travailleurs actnels. En d'autres termes, le principe « à chacun selon son travail » ne s'applique évidemment ni aux enfants qui ne travaillent pas encore, ni aux malades, invalides, vieillards qui ne travaillent plus[3], ni aux collectivités[4].

Cette dernière observation ne signifie pas qu'il y ait lieu de fixer les prix des objets destinés à ces catégories de consommateurs autre-

---

3. La règle qui s'applique ici peut sans doute être énoncée sous la forme : « A chacun en proportion de l'importance de ses besoins », cette « importance » faisant elle-même l'objet d'une appréciation collective, aboutissant à l'établissement de pensions, retraites, indemnités, etc., plus ou moins importantes. En ce qui concerne la demande individuelle des différents objets de consommation, les organes du plan peuvent en estimer le quantum d'après la manière dont les consommateurs règlent leurs achats quelle que soit l'origine de leur revenu (salaire, retraite ou autre revenu) et son montant.

4. Les moyens financiers dont les collectivités disposent ne sont certes pas fonction du « travail » qu'elles ont pu fournir. L'importance de ces moyens financiers et l'usage que les collectivités en font résultent des règles sociales dont l'étude déborde le cadre de cet ouvrage. Ce qu'il importe cependant de retenir, c'est que les collectivités effectuent des choix, compte tenu de leurs moyens financiers, des prix et des besoins dont la satisfaction est envisagée, et qu'il appartient aux organes du plan d'organiser la production de telle sorte que la demande collective puisse être satisfaite.

ment que sur la base de la valeur-travail de ces objets. En effet, dans ce cas encore, seule la fixation des prix sur cette base permet d'orienter les choix des individus et des collectivités de manière à ce qu'à chaque degré de satisfaction de leurs besoins soit liée une dépense minimum de travail social — or ceci n'est possible qu'à la condition que toute augmentation ou réduction des dépenses monétaires ne soit que l'expression d'une augmentation ou d'une réduction du temps de travail incorporé dans les produits faisant l'objet de ces dépenses (la question des prix sera étudiée au chapitre V ci-dessous).

3. - Le temps de travail « sacrifié », mesure du besoin

L'importance relative de chaque catégorie de besoin, *le quantum de chaque besoin social, se mesure ainsi par la quantité de travail que les consommateurs sont disposés à fournir respectivement pour la satisfaction des différents besoins.* Comme il ne peut être question de demander à chaque consommateur de fournir lui-même le travail nécessaire à la production, car ce serait éliminer de la consommation les non-travailleurs que la communauté doit entretenir (enfants, malades, vieillards, invalides), ainsi que les collectivités, on est amené à répartir entre les divers consommateurs un pouvoir d'achat proportionnel à la quantité et à la qualité de leur travail, pour autant qu'il s'agit de travailleurs, et proportionnel à l'importance relative de leurs besoins[5] pour autant qu'il s'agit de non-travailleurs (individus ou collectivités). D'autre part, on est amené à exiger de chaque consommateur, en échange du produit qu'il demande, la remise d'un *pouvoir d'achat proportionnel au temps de travail que la production de cet objet a exigé.*

Il faut d'ailleurs noter qu'aussi bien en ce qui concerne le paiement du travail qu'en ce qui concerne le paiement des produits, nous parlons de « pouvoir d'achat » *proportionnel* et non *égal* au temps de travail, car il doit nécessairement y avoir une différence entre la valeur fournie par chaque travailleur et la valeur qu'il perçoit sous forme de salaire. Cette différence est destinée à faire face d'une part aux nécessités de l'accumulation proprement dite, d'autre part au fonctionnement de divers services ou secteurs improductifs de recettes (c'est-à-dire, notamment, au fonctionnement des branches livrant gratuitement leur production aux consommateurs). Ainsi que nous le disons plus loin, la détermination du rythme d'accumulation est du ressort des décisions politiques ; il en est de même de la détermination des secteurs ou des branches appelés à écouler gratuitement leur production.

On doit noter qu'il peut très bien se faire que, dans certaines branches, le *quantum* du besoin dont on s'assigne la satisfaction soit le *quantum* absolu, tandis que dans d'autres branches on s'assigne pour but la satisfaction du *quantum relatif.*

---

5. Cette « importance » faisant l'objet d'une estimation collective.

La décision politique qui est prise en faveur de la satisfaction du *quantum* absolu dépend de multiples facteurs : appréciation de l'importance, du point de vue du bien-être, de la santé publique, du progrès intellectuel et moral, etc., de certains besoins qui doivent, en conséquence, être satisfaits en priorité et d'une façon aussi complète que possible ; capacité matérielle d'aboutir à une telle satisfaction sans immobiliser à cette fin des forces de production trop importantes et qui manqueraient ailleurs ; degré d'éducation civique et nature des contrôles sociaux pouvant être exercés en vue d'éviter le gaspillage des produits fournis gratuitement.

En ce qui concerne la mesure du *quantum* absolu des besoins, cette mesure se trouve donnée par la demande qui s'exerce sur les produits fournis gratuitement.

En ce qui concerne la mesure du *quantum* relatif du besoin, cette mesure se trouve donnée par la demande qui s'exerce sur les produits vendus à leur valeur.

Dans les deux cas, le rôle des organes de planification est de prévoir, autant que possible, l'ampleur de cette demande, de manière à déterminer un volume de production qui lui corresponde. Les prévisions relatives à l'importance de la demande s'appuieront notamment sur la connaissance de la demande passée, sur la connaissance de l'évolution démographique et sur celle du volume des revenus qui seront distribués au cours de la période de planification.

Deux observations complémentaires sont nécessaires ici :

En premier lieu, il peut apparaître souhaitable, pour des raisons politiques ou sociales, de restreindre le degré de satisfaction de certains besoins. L'observation montre, en effet, que les besoins ont une origine historique mais qu'ils ont tendance à survivre aux circonstances qui les ont fait surgir ; lorsque l'autorité politique juge qu'il en est ainsi — ou lorsqu'elle juge que momentanément le degré de satisfaction de certains besoins doit être plus faible que le degré de satisfaction d'autres besoins, la possibilité existe de fixer les prix de produits dont la demande doit être restreinte à un niveau supérieur à celui qui correspondrait à leur valeur-travail.

En second lieu, il peut apparaître souhaitable d'étendre le degré de satisfaction de certains besoins au-delà de leur *quantum* relatif. Ceci se présentera surtout pour les produits ou les services ayant une importance primordiale pour le bien-être, la santé publique ou le progrès intellectuel on moral — mais dont la production n'est pas assez développée pour pouvoir être livrée gratuitement. Dans ce cas, le prix de ces produits devra être fixé à un niveau inférieur à celui qui correspondrait à leur valeur-travail. Si cela apparaît souhaitable, il sera possible de réduire le prix progressivement, au fur et à mesure que la production augmente, jusqu'au moment où le prix s'annule, la deman-

de qui s'exprime à ce moment correspond alors au *quantum* absolu du besoin[6].

On peut admettre, toutefois, qu'au cours des premières étapes du développement de l'économie planifiée, le *quantum* des besoins qu'il convient de satisfaire est celui qui s'exprime sous la forme de la demande des produits vendus à leur valeur. Il nous faut donc préciser comment, dans ce cas, doivent s'appliquer les notions précédentes.

4. - Application des notions précédentes

Pratiquement, l'estimation des besoins s'opérera de la façon suivante : si, au cours d'une période donnée, une branche déterminée de la production fournit, en vertu du plan, une production qui représente le fruit d'un million d'heures de travail et que les consommateurs se révèlent, en fait, disposés à fournir en échange de l'ensemble des produits de cette branche un « pouvoir d'achat » correspondant à 1 200 000 heures[7], cela signifie que le plan avait sous-estimé le quantum du besoin social auquel la production de cette branche devait répondre. Le plan de la période suivante devra tenir compte de cette sous-estimation et opérer, en conséquence, un transfert proportionnel de forces productives au profit de cette branche « déficitaire ». Ce transfert devra, en définitive, s'opérer par prélèvement de forces productives sur une branche « excédentaire ».

Une telle branche de production « excédentaire » existe certainement, puisqu'à la production totale disponible pour la consommation payante correspond, en vertu même du plan, un « pouvoir d'achat » équivalent. Il est donc évident que si une partie proportionnellement trop forte de « ce pouvoir d'achat » est orientée vers le résultat de la production d'une branche donnée, une partie proportionnellement trop faible sera disponible pour acquérir les produits d'autres branches. Ce qui s'exprimera par le fait que l'ensemble des consommateurs se révéleront disposés à fournir en échange de l'ensemble des produits de ces branches, un « pouvoir d'achat » correspondant à un nombre d'heures de travail inférieur à celui que contient leur production. Au cours de chaque période, des ajustements momentanés devront avoir lieu pour réaliser les équilibres indispensables.

---

6. Il est bien évident que ce quantum « absolu » est lui aussi historiquement déterminé, et donc *variable* au cours du temps. Ainsi, lors de l'institution de la médecine gratuite, un besoin de produits pharmaceutiques peut se faire jour, qui soit plus considérable (en raison du mauvais état de santé initial) que celui qui se manifestera ultérieurement. En sens inverse, pour d'autres produits, la demande augmentera lentement, au fur et à mesure que prendront corps de nouvelles habitudes de consommation, etc.

7. Nous verrons plus loin comment le mécanisme des prix de détail permet de mettre en lumière l'existence d'un tel écart entre le quantum du besoin et la quantité offerte.

Nous aurons à examiner cet aspect de la question au cours des deux prochains chapitres, consacrés aux problèmes de la valeur, de la monnaie, des prix et des profits. Auparavant, il faut nous arrêter sur le problème de la détermination quantitative des besoins en moyens de production.

II. - Détermination quantitative des besoins de production

1. - Notion du « besoin de production »

Une fois déterminés quantitativement les besoins de consommation, c'est-à-dire, concrètement, une fois fixées les quantités des différents objets de consommation qui doivent être fournis pour que soient satisfaits les différents besoins, il reste à déterminer les « besoins de production », c'est-à-dire les quantités de main-d'œuvre, d'une part, de moyens matériels de production (matières premières, matières auxiliaires, outillages, machines, bâtiments, etc.), d'autre part, qui doivent être fournis, aux différentes branches productrices d'objets de consommation pour que celles-ci puissent satisfaire aux tâches de production qui leur incombent, et aux différentes branches productrices de moyens de production, pour qu'elles puissent satisfaire aux tâches qui leur sont ainsi imposées. Cette détermination peut avoir lieu, pour l'essentiel, grâce à l'utilisation des nombres proportionnels, des coefficients techniques.

2. - Détermination quantitative des « besoins de production »

A. — *Rôle des coefficients techniques*

Les coefficients permettent d'abord de calculer, *sur la base d'un état donné de la technique*[8], d'une part, les quantités de main-d'œuvre, d'autre part, les quantités de matières premières et auxiliaires et de « biens instrumentaux » nécessaires à la production des différentes sortes d'objets de consommation. Ces coefficients permettent, ensuite, de calculer, *par remontée,* les quantités de main-d'œuvre, d'une part, de matières premières et auxiliaires et de « biens instrumentaux », d'autre part, indispensables à la production des matières premières et auxiliaires et des biens instrumentaux nécessaires eux-mêmes

8. Que cet état de la technique soit celui qui existe au moment de l'élaboration du plan ou celui qui est prévu comme devant être atteint lorsque le plan se réalisera. En fait, c'est de ce dernier état de la technique qu'il conviendra de tenir compte ; nous examinerons ultérieurement selon quels principes peut être déterminée, à un moment donné, la technique économiquement la plus avantageuse.

à la production des objets de consommation. *Par remontées successives,* on établira ainsi quelles doivent être les quantités de matières premières et auxiliaires produites, quelle doit être la répartition de ces matières ainsi que celle des forces de travail nécessaires à la production tant des objets de consommation que des moyens de production.

En outre, sur la base des perspectives à long terme (de cinq ans, dix ans, quinze ans ou plus) concernant le développement économique et social, certaines productions devront être accrues, ou mises en place, indépendamment des besoins *actuels.* Ainsi, en prenant en considération les niveaux de consommation d'électricité, du charbon, d'acier, etc., atteints dans les régions économiquement les plus évoluées, on sera amené à prévoir des perspectives à long terme dans le domaine de l'électrification et de l'industrie lourde. Il y a là un problème de prévision des besoins à long terme que nous n'avons pas la place d'approfondir ici.

B. — *Rôle des moyens de production existants*

Pratiquement, le plan d'une période donnée trouve tout prêts, grâce à la réalisation du plan de la période antérieure, les moyens de production indispensables. Il doit lui-même « mettre à la disposition » de la période suivante les moyens de production dont on prévoit, par la méthode ci-dessus décrite, que cette période aura « besoin ». Ceci signifie qu'on ne part jamais d'une « table rase » mais, au contraire, de stocks et de réserves de moyens de production disponibles, stocks sur lesquels on prélève ce dont on a besoin et que l'on augmente de ce dont on aura besoin au cours d'une période à venir.

On part donc d'une situation concrète, que l'on modifie progressivement, en fonction des besoins de production.

C. — *Rôle des bilans*

Les bilans servent à vérifier, pour chaque catégorie de produits, si, au cours des périodes de planification successives, l'équilibre peut être réalisé, entre les possibilités de production dont on dispose et les besoins. S'il apparaît que l'équilibre ne peut être établi au cours de la période de planification la plus rapprochée, on doit, d'une part, *pour l'immédiat,* réduire le degré de satisfaction prévu pour certains besoins (ceci en agissant de préférence sur les productions les moins urgentes ou sur celles pour lesquelles le déséquilibre est le moins grand entre l'étendue du besoin et les quantités produites — le « pourcentage de déficit » nous donne une mesure de ce déséquilibre) ; d'autre part, pour l'avenir, on doit prévoir qu'au cours des périodes de planification futures, les productions correspondantes devront être augmentées en conséquence. On doit donc, dès la période de planification en cours, prendre les mesures nécessaires pour que cela soit possible. En outre, dans la pratique, le recours au commerce extérieur doit

donner beaucoup plus de souplesse au système, puisqu'il permet de transformer, par la voie des échanges internationaux. les produits des branches « excédentaires » en produits des branches déficitaires, que l'ou se procure à l'étranger. Le calcul, basé sur l'expérience, doit d'ailleurs permettre d'établir dans quel cas cette solution a intérêt à être définitivement adoptée, comme étant plus avantageuse, parce qu'elle permet de réaliser l'économie maximum de travail. Nous avons déjà dit quelques mots de cette question — lorsque nous avons traité de la planification soviétique du commerce extérieur — nous y reviendrons dans un chapitre ultérieur de cette seconde partie.

3. - La variabilité des coefficients techniques et le problème du choix

Une importante observation doit être formulée ici : elle est relative aux nombres proportionnels. Si on suppose des conditions techniques et économiques stables (c'est-à-dire un état économique que le marxisme désigne du terme de *reproduction extensive, simple* ou *élargie*), l'utilisation des coefficients techniques (une fois qu'ils sont calculés sur la base de l'expérience) peut se faire aisément — puisque, par hypothèse, ce sont toujours les mêmes coefficients que l'on a à appliquer.

Si on suppose, au contraire, des conditions techniques et économiques en évolution, pratiquement en progrès (c'est-à-dire un état économique que le marxisme désigne du terme de *reproduction intensive, simple* ou *élargie*), l'utilisation des coefficients techniques est beaucoup plus complexe. Dans l'hypothèse d'une économie dynamique, en effet, les coefficients techniques changent, puisqu'il est possible de mettre à la disposition des travailleurs un outillage différent de celui dont ils disposaient jusque-là, ce qui modifie les conditions de travail et les résultats obtenus. Dès lors, il s'agit de tenir compte de l'évolution des coefficients techniques. Cette évolution est déterminée elle-même par les choix qui doivent être opérés dans le domaine des investissements, problème dont nous traiterons sous le titre général : Détermination de la technique la plus avantageuse (*infra*, pp. 119 sq.).

III. - Le choix économique, problème central de la planification

D'une façon synthétique, on peut dire que la planification pose deux problèmes, étroitement liés d'ailleurs. Un *problème de choix économique* et un *problème d'équilibre économique*. Ce second problème sera abordé lorsque nous traiterons de la statique et de la dynamique ; pour le moment, nous voulons seulement formuler quelques observations relativement au premier.

1. - Le choix économique au sein d'une économie capitaliste concurrentielle

Dans l'économie capitaliste concurrentielle, les choix économiques sont le fait d'une multitude d'individus ; les consommateurs, d'une part, les entrepreneurs, de l'autre. Les consommateurs opèrent leurs choix en fonction de l'importance respective qu'ils attribuent à leurs différents besoins[9], du niveau des prix des différents produits et du niveau de leurs revenus. En opérant ces choix d'une façon d'ailleurs presque toujours spontanée, non réfléchie, ils agissent sur les prix des objets de consommation. Les entrepreneurs, acquéreurs d'objets de production, de leur côté, opèrent leurs choix, d'une part, en fonction des prix respectifs des différents moyens de production, ainsi que du niveau des salaires du taux du profit et du taux de l'intérêt, d'autre part, en fonction des prix de vente des objets qu'ils fabriquent. Eux aussi en opérant ces choix agissent sur les prix, tant des objets de consommation que des moyens de production.

C'est en vertu de cette multiplicité de choix — dans lesquels les entrepreneurs sont dominés par les lois immanentes du régime de production — que se réalise une structure donnée de la production et de la consommation, un rythme donné du développement économique. Le fait que tous ces choix émanent non pas de la décision consciente d'un homme ou d'un organisme, mais de la décision le plus souvent spontanée d'une multiplicité d'individus, a pour conséquence que l'on n'aperçoit pas le rôle fondamental de ces choix, dont chacun dépend de tous les autres.

2. - Le choix économique dans une économie planifiée

Dans une économie planifiée, il en va autrement. Les consommateurs continuent bien à opérer des choix entre les divers objets de consommation, mais ces choix doivent servir de base au recensement des besoins et aux choix à venir qui seront faits de façon centrale par l'organe de planification. Comme l'écrit Hayek : « c'est... le fait qu'une autorité centrale doit résoudre le problème de la distribution d'un ensemble limité de ressources entre un nombre pratiquement illimité de fins concurrentes[10] qui constitue le problème du socialisme en tant

9. L'importance attribuée par les consommateurs aux différents besoins ne jouit d'aucune « rationalité immanente », elle est le fruit de l'éducation, des traditions, des habitudes et des pressions exercées sur les consommateurs (notamment par la publicité), elle est une des variables de tout système économique.

10. M. Dobb observe très justement qu'à chaque moment le nombre des fins (des projets) entre lesquelles on peut choisir est loin d'être illimité. Au contraire, ce qui caractérise l'économie réelle, c'est que le nombre des fins entre lesquelles on peut choisir est étroitement limité par l'équipement existant, les exigences de la technique, l'interdépendance des productions et des besoins, ce qui enlève toute signification concrète au calcul à la marge. (Cf. M. Dobb, *Soviet Economic Development..., op. cit.*, pp. 4 à 8.)

que méthode » (Hayek, *L'économie dirigée en régime collectiviste*, p. 26). Hayek ne croit d'ailleurs pas que ce problème puisse être résolu.

3. - Les deux aspects du choix économique

Comme nous l'avons vu, le problème du choix économique est double. Il apparaît soit comme choix entre les besoins à satisfaire (choix dans le domaine de la consommation), soit comme choix entre les moyens de satisfaction (choix dans le domaine de la production). Le premier problème est celui de *plusieurs fins* qui se disputent les mêmes moyens ; le second problème est celui de *plusieurs moyens* entre lesquels on peut choisir pour la réalisation d'une même fin.

4. - Leur interdépendance

A vrai dire, les deux problèmes sont étroitement liés, les solutions données à l'un réagissant directement sur les solutions données à l'autre. On ne peut les séparer que pour la commodité de l'exposé. Ainsi, à première vue, on peut penser que la *détermination des fins*, c'est-à-dire la détermination quantitative des besoins à satisfaire, conduit en définitive à déterminer la *structure de la production*, l'importance relative des différentes branches de production spécialisées dans la satisfaction des différents besoins, ce qui signifie également que l'on détermine ainsi la *répartition des forces de travail entre les différentes branches de production.* Réciproquement on peut penser que la *détermination des moyens* s'identifie à celle des *combinaisons de production* ou des coefficients techniques.

En réalité, cette manière de voir serait exacte en statique, où les combinaisons de production sont des données invariables ; elle est fausse en dynamique où les combinaisons de production sont changeantes — or tout changement dans les combinaisons a deux conséquences directes.

Premièrement, elle modifie le *temps de travail nécessaire* à la production d'un objet, donc *l'étendue relative du besoin que cet objet satisfait.* Généralement ce temps de travail nécessaire diminuera avec le progrès technique, par conséquent, l'étendue relative du besoin s'accroîtra et, par voie de conséquence, la *répartition des forces de travail entre les différentes branches de la production devra être modifiée.*

Deuxièmement, la modification des combinaisons de production réagit sur les besoins de chaque branche en moyens matériels de production, d'une part, en force de travail, d'autre part, c'est-à-dire encore sur la *répartition des forces de travail entre les différentes branches de production.*

A leur tour, ces modifications dans la répartition des forces de travail peuvent réagir sur l'étendue des différents besoins (les besoins d'un ouvrier de la métallurgie ne sont pas ceux d'un ouvrier agricole) et par conséquent sur les combinaisons de production, car on ne

satisfait pas avec les mêmes combinaisons de production un même besoin selon qu'il est plus ou moins étendu.

Au cours de l'élaboration des plans, il est nécessaire de tenir compte de tous ces éléments.

5. - Choix économique et rationalité économique

On voit donc comment sont étroitement liés les deux problèmes de choix économique et combien est étroite l'interaction du choix des fins et du choix des moyens. C'est pourquoi l'on peut dire que le problème du choix économique est le problème central de la planification. Ceci non parce qu'une économie planifiée ne peut fonctionner sans que ce choix soit opéré rationnellement, mais parce que moins ce choix est opéré rationnellement, plus on s'éloigne de l'efficience économique. Ainsi, on peut bien décider d'autorité que l'on adoptera tels *coefficients techniques*, soit parce qu'ils sont « tradionnels », soit parce que dans le domaine d'une branche particulière ils apparaissent comme les plus avantageux — mais alors on négligera soit les possibilités de satisfaction supplémentaire qu'offrent les progrès de la technique, soit le fait que les moyens matériels qu'exigent, par exemple, ces coefficients pourraient être utilisés d'une façon encore plus avantageuse dans une autre branche de l'économie.

De même, on peut bien décider d'autorité que les productions des différentes branches seront fixées à tel ou tel montant, d'où il résultera une répartition donnée des forces de travail — mais on néglige alors le fait qu'avec une répartition différente de ces mêmes forces on satisferait davantage les besoins sociaux.

Dans un cas comme dans l'autre (surtout dans le premier), il est fort possible que le système fonctionne et que l'on résolve de façon satisfaisante ce que nous avons dit être l'autre problème de l'économie planifiée, le problème de l'équilibre économique ; mais dans aucun de ces deux cas le système ne fonctionnera de la façon la *plus satisfaisante,* la plus rationnelle, de la façon qui *donnerait avec le minimum relatif d'efforts le maximum de satisfaction.* C'est ainsi qu'un moteur peut bien tourner à des régimes différents et avec des réglages différents, mais, qu'il n'y a qu'un régime et qu'un réglage qui lui permettent de donner le maximum de puissance avec le mimimum relatif de consommation de carburant.

6. - Place de la méthode des approximations successives

Dans la pratique, les ajustements qu'exige l'interaction des différentes solutions données aux problèmes du choix des fins et du choix des moyens ne peuvent se faire que par la *méthode des approximations successives.* Ces approximations comportent nécessairement une part d'estimation a priori. Notamment, il est nécessaire d'estimer a priori quelles modifications *subira* l'étendue des différents besoins (étendue

que l'on connaît par l'importance de la demande *actuelle*) lorsque le temps de travail nécessaire à la production des objets destinés à la satisfaction de ces besoins *aura* subi une modification donnée et que les habitudes de consommation se seront modifiées. Cette estimation ne peut se faire avec quelque chance de succès que si l'on connaît des *lois d'évolution des besoins sociaux*[11] et le coefficient d'élasticité des différents besoins, coefficient dont l'élasticité de la demande fournit sans doute une mesure approximative. Seule l'expérience permettra, après coup, de vérifier dans quelle mesure les estimations a priori relatives à l'étendue des différents besoins qui ont servi à l'élaboration du plan étaient exactes. De même pour les coefficients techniques prévus. Les plans des périodes à venir devront être établis compte tenu de ces nouvelles indications de l'expérience. Ainsi on pourra s'approcher toujours de la rationalité économique, sans jamais l'atteindre, car il y a constamment et forcément un décalage entre les prévisions et les réalisations.

Il n'est pas inutile d'ajouter que dans toute économie planifiée en voie de développement très rapide, comme c'est le cas en Union soviétique et dans les démocraties populaires, il est nécessaire de donner une large place aux besoins à long terme, c'est-à-dire de tenir amplement compte des besoins sociaux qui se manifesteront dans le cadre d'une économie plus développée que celle existant aujourd'hui — car les besoins sociaux actuels sont destinés à appartenir rapidement au passé. Si l'on n'agissait pas ainsi on risquerait d'effectuer des investissements qui, lorsqu'ils entreraient en fonction, ne correspondraient plus à la nature ou à l'ampleur des besoins effectifs.

●

Pour revenir plus précisément aux questions qui se posent dans une économie dans laquelle la répartition s'effectue principalement selon la formule : « à chacun selon son travail », c'est-à-dire dans une économie de caractère monétaire, il nous faut consacrer quelques développements aux problèmes de la monnaie et des prix.

---

11. Ainsi, l'on sait que dans les différents pays, on assiste, avec l'amélioration du niveau de vie, à un accroissemeut du besoin de viande et à une réduction du besoin de blé ; mais on sait aussi que sur la base d'un niveau de vie plus faible que celui auquel correspond cette « loi d'évolution », toute amélioration du niveau de vie entraîne un accroissement du besoin de blé et une réduction du besoin des autres farines panifiables. Une planification rationnelle suppose une connaissance éteudue de telles « lois d'évolution des besoins ». Tant qu'existe une certaine différenciation des revenus, les besoins sociaux des consommateurs qui jouissent d'un revenu plus élevé donnent une indication sur ce que deviendront les besoins sociaux de ceux qui jouissent actuellement d'un revenu plus faible lorsque ce revenu sera augmenté.

4

Monnaie et calcul monétaire

Lorsque nous avons posé le problème du choix économique, que ce soit dans le domaine de la production ou dans celui de la consommation, nous avons constaté la nécessité d'un calcul économique et nous avons vu que ce calcul n'était possible et justifié que s'il s'appuyait sur une « nnité de compte » objective et mesurable. Nous avons vu, aussi, qu'en dépit de certaines difficultés, sur lesquelles nous reviendrons ultérieurement, cette « unité de compte » devait être le temps de travail nécessaire à la production des différents objets. Comme nous l'avons déjà dit, cette conception — qui nous paraît la seule possible dans une économie rationnellement planifiée — se rattache à la théorie objective de la valeur, à la théorie de la valeur-travail.

Dans une économie planifiée évoluant lentement et dans laquelle le travail fourni par les différents producteurs aurait une qualité homogène, il n'y aurait pas besoin d'une comptabilité en « prix » distincte de la comptabilité en temps de travail.

Il en est tout autrement dans une économie planifiée en voie d'évolution plus ou moins rapide, dans laquelle, notamment, la mutation constante des valeurs, le décalage entre la production et les besoins actuels, le caractère qualitativement non homogène du travail fourni, la diversité des problèmes d'accumulation et d'investissement[1] exigent que soit tenue une comptabilité en prix, exprimant d'une façon plus ou moins parfaite les valeurs d'échange.

Dans une telle économie, la monnaie doit remplir encore d'importantes fonctions, et le calcul en monnaie constitue une nécessité absolue.

I. - La fonction de la monnaie

Ainsi que nous l'avons vu, une répartition non autoritaire des objets de consommation entre les consommateurs, alors que le niveau de développement des forces de production ne permet pas de satis-

1. Cf. *infra*, pp. 95 sq.

faire le *quantum* absolu des besoins, suppose la répartition préalable entre ces consommateurs d'un pouvoir d'achat proportionnel à la part qui doit revenir à chacun sur le produit social disponible pour la consommation. La forme concrète prise par la répartition de ce pouvoir d'achat est la forme monétaire ; elle est constituée par la monnaie en tant que numéraire[2].

D'autre part, la répartition non autoritaire des moyens de production entre les entreprises utilisatrices[3] suppose que chaque entreprise puisse se procurer les moyens de production dont elle a besoin auprès de telle ou telle autre entreprise, ce qui implique un « règlement » de l'entreprise fournisseuse par l'entreprise acheteuse, règlement effectué sous une forme telle qu'il permette à l'entreprise fournisseuse de se

---

2. Comme l'écrit K. OSTROVITIANOV : « La forme marchandise-argent de rétribution du travail donne la possibilité : 1° D'appliquer d'une façon plus conséquente le principe socialiste de rétribution selon le travail ; et 2° De mieux satisfaire les besoins divers et croissants des travailleurs de la société socialiste » (K. OSTROVITIANOV, La planification socialiste et la loi de la valeur, *Voprossy Ekonomiki*, mars 1948, traduction in *Etudes économiques*, n° 12, citation p. 17 de la traduction).

3. Les conditions qui rendent à la fois possible et nécessaire la circulation monétaire entre les entreprises fonctionnant au sein d'une économie planifiée sont en réalité très complexes. Nous ne pouvons, ici, donner que des indications. La nécessité d'une telle circulation repose tout d'abord sur la diversité des rapports de propriété qui caractérisent diverses entreprises : ainsi, la coexistence d'une propriété d'Etat et d'une propriété coopérative fait qu'il est nécessaire qu'un paiement intervienne lors du passage de marchandises d'une entreprise d'Etat à nne entreprise coopérative et vice versa, de même en est-il lors de la circulation des marchandises entre diverses coopératives. Cette circulation elle-même suppose l'existence d'une *division sociale du travail* entre ces diverses entreprises.

La nécessité d'une circulation monétaire entre les entreprises d'Etat repose, à la fois, sur l'existence d'une division sociale du travail entre entreprises et sur « la nécessité de réserver aux entreprises d'Etat une autonomie propre « (K. OSTROVITIANOV, *op. cit.*, p. 16), autonomie qui coïncide avec une répartition non autoritaire des moyens de production (« non autoritaire » ne signifiant évidemment pas « non planifiée »).

L'autonomie propre des entreprises d'Etat s'exprime par la relative liberté de manœuvre laissée à chaque entreprise d'Etat, quant aux décisions courantes à prendre en vue de réaliser les tâches qui leur incombent, en vertu du plan. Cette autonomie entraîne la responsabilité de chaque dirigeant d'entreprise. Elle est rendue indispensable par la nécessité, pendant toute une phase du développement de l'économie planifiée, de faire jouer la responsabilité personnelle et l'intérêt matériel privé dans l'organisation de la production. L'expression juridique de la relative autonomie des entreprises est constituée par les *contrats* que les entreprises passent entre elles dans le cadre du plan* ; c'est pourquoi lorsqu'une répartition autoritaire des moyens de production entre les entreprises se trouve être nécessaire, les contrats entre ces entreprises perdent de leur importance**.

* Sur le problème des contrats planifiés dans l'économie soviétique, voir la contribution de M. BOGORAD au n° 1 de 1951 de *Problèmes de Planification*.

** I. BARANOV, dans un article intitulé Le contrat d'affaires, instrument de réalisation des plans d'Etat (*Planovoe khoziaistvo*, n° 5 de 1949) écrit : « Pendant la guerre la fonction du contrat comme régulateur des relations entre les comités de production, de ravitaillement et de vente a été quelque peu réduite. Pour certains types de biens, en raison de la centralisation absolue de la distribution, la relation contractuelle a été abolie (charbon et pétrole, et même plus tôt pour les métaux). » (Cité d'après *Soviet studies*, avril 1950, p. 386).

rendre, à son tour, acheteuse d'autres moyens de production. Ceci implique, entre les différentes entreprises, la circulation d'un moyen de paiement, d'une monnaie, qui peut d'ailleurs n'être qu'une monnaie de compte, une monnaie scripturale.

La tenue des comptes en monnaie scripturale, et la transformation éventuelle de celle-ci en numéraire (ou la transformation inverse) impliquent l'existence d'organes chargés de ces opérations, c'est-à-dire d'organes bancaires.

Les fonctions de la monnaie dans une économie planifiée, qu'il s'agisse du numéraire ou de la monnaie scripturale, sont extrêmement diverses.

1. - La mesure de la valeur

La fonction essentielle de la monnaie est d'être une mesure de la valeur[4]. Cette fonction est remplie lorsque les prix de vente des différentes marchandises produites sont proportionnels au temps de travail socialement nécessaire dépensé pour la production de ces marchandises. Ainsi que nous le verrons au cours du chapitre suivant, cette proportionnalité n'est pas toujours rigoureuse, car l'intérêt même de l'économie planifiée peut exiger des écarts entre prix et valeur, mais la proportionnalité n'en reste pas moins la règle générale — faute de quoi le calcul monétaire perdrait toute signification.

La monnaie qui remplit la fonction de mesure de la valeur, sans avoir elle-même de valeur propre, ainsi que c'est le cas d'un papier-monnaie, fonctionne comme un signe, un symbole de valeur[5].

2. - Moyen de circulation et de paiement

La répartition du produit social entre les entreprises ou les unités économiques s'effectue grâce à la circulation monétaire : tandis que les éléments constitués du produit social circulent dans un sens, la monnaie chemine en sens inverse. En règle générale, la monnaie utilisée comme moyen de circulation entre les entreprises peut n'être qu'une monnaie scripturale.

De la même façon, la répartition de la partie du produit social destiné à devenir la propriété personnelle des travailleurs, et qui est distribuée en fonction du travail fourni, est assurée grâce à la circulation monétaire, circulation dont la dernière étape est constituée par le paie-

4. C'est en ce sens que K. Ostrovitianov écrit : « La fonction fondamentale de la monnaie soviétique est la fonction de mesure de la valeur : la monnaie soviétique intervient comme instrument de calcul du travail social dépensé à la production de la marchandise dans la société socialiste. » (*op. cit.*, p. 25).

5. Le fait que l'unité monétaire est définie par un certain poids d'or ne modifie pas sa fonction. De plns, s'il n'y a pas de convertibilité de la monnaie en or, la valeur dont l'unité monétaire est le signe est déterminée par le niveau des prix et non par la valeur de l'or qui définit l'unité monétaire.

ment, par les travailleurs, des objets de consommation qu'ils achètent. En règle générale, la monnaie utilisée à ce stade se présente sous forme de numéraire.

Ce qu'il est important de souligner, c'est le rôle subordonné joué par la monnaie dans l'économie planifiée. En dernière analyse, la façon dont le produit social est distribué entre la production et la consommation, entre les différentes branches de la production, entre les différentes catégories de consommations, etc., est déterminée par le plan. L'importance des moyens monétaires dont disposent les différentes unités économiques est elle-même fixée par le plan, qui doit s'imposer aussi bien aux organismes bancaires qu'aux organismes de production et aux organismes commerciaux. En conséquence, la monnaie, l'argent, cesse d'être une « force » indépendante, elle devient un des instruments, un des leviers, permettant la réalisation du plan économique.

3. - Moyen de rétribution

En tant que la monnaie est la forme la plus commode de rémunération du travail fourni par chacun, elle est un moyen de rétribution. Les caractères mêmes de la monnaie, son homogénéité, sa divisibilité, permettent une gradation très poussée des rémunérations. La possibilité d'échanger la monnaie contre tout objet de consommation disponible pour la vente assure, dans le cadre du plan, une liberté de choix des consommateurs, que ne permettrait évidemment pas une rétribution en nature.

La diversification des rémunérations et la liberté de choix des consommateurs, dans le cadre du plan, constituent des stimulants essentiels à l'effort individuel et, par conséquent, des moyens importants à mettre en œuvre en vue de l'élévation de la productivité du travail.

4. - Moyen d'épargne et d'accumulation

Enfin, la monnaie constitue un moyen d'épargne et d'accumulation.

Elle est un moyen d'épargne pour les particuliers qui peuvent ne pas dépenser au cours de chaque période l'intégralité du revenu monétaire qu'ils perçoivent. L'épargne ainsi constituée par les particuliers peut être conservée sous forme de numéraire ou sous forme de monnaie de compte (dépôts). Elle peut donner lieu à des souscriptions aux emprunts, emprunts remboursables en monnaie au bout d'un certain temps.

Selon les caractères propres à chaque période de planification, l'épargne des particuliers peut apparaître plus ou moins souhaitable. En tout cas, son ampleur est généralement prévisible et, dans une certaine mesure, modifiable par les « avantages (sous forme de taux d'intérêt par exemple) plus ou moins grands accordés à l'épargne constituée sous une forme autre que le numéraire. Le plan économique peut donc tenir compte de la formation de cette épargne et de ses incidences sur la

demande d'objets de consommation. Il peut également en prévoir l'utilisation dans le cadre du financement des investissements.

En effet, dans une économie monétaire, le développement des moyens de production, qui conditionne l'essor des forces productives, suppose la mise à la disposition préalable des entreprises des moyens monétaires qui leur permettront d'acquérir de nouveaux moyens de production. Pour que ce financement des investissements puisse être réalisé sans inflation, sans gonflement exagéré du volume monétaire, il est nécessaire que les sommes qui seront investies soient prélevées en majeure partie sur les disponibilités monétaires existantes ; il faut donc que se réalise une accumulation monétaire. Les sources de cette accumulation monétaire peuvent être diverses, il peut s'agir de l'accumulation réalisée dans le cadre des différentes entreprises, du produit des impôts, des souscriptions aux emprunts publics (c'est-à-dire de l'utilisation de l'épargne des particuliers), etc.[6]. Dans tous ces cas, la monnaie sert de moyen d'accumulation.

II. - Le calcul monétaire

Non seulement la monnaie continue à remplir un ensemble de fonctions au sein de l'économie planifiée, mais, en outre, elle permet d'appuyer le calcul économique sur un calcul monétaire aisément maniable. Il convient précisément de voir pourquoi, dans une première étape du développement de l'économie planifiée, le calcul monétaire est indispensable et quel rôle concret ce calcul peut remplir.

1. - La nécessité du calcul monétaire

Dans une économie planifiée reposant sur la propriété collective des moyens de production, le travail fourni par chacun est un travail directement social. La monnaie n'a donc plus pour rôle, comme c'est le cas sur la base de la propriété privée, de faire apparaître dans quelle mesure une production donnée est socialement utile[7].

Dans ces conditions, on peut se demander pourquoi il est nécessaire de développer le calcul économique en termes monétaires, et pourquoi il n'est pas possible de développer ce calcul directement en heures de travail, les heures de travail dépensées étant toutes socialement utiles.

Cette question a donné lieu à de nombreuses discussions, notamment parmi les économistes soviétiques. De ces discussions, il résulte que ce qui rend le calcul monétaire indispensable dans une première

6. Nous laissons ici de côté la question de savoir quelles sont les modalités de financement les plus « favorables », car la réponse à une telle question ne peut être donnée en dehors des circonstances concrètes et de la prise en considération des tâches qu'il convient de résoudre au moment où la question se pose.

7. Cf. *supra*, p. 20.

étape du développement de l'économie planifiée[8], c'est le caractère hétérogène du travail dépensé. Comme dit Ostrovitianov : « Une telle hétérogénéité conduit à ce que l'heure de travail d'un ouvrier n'est pas égale à celle d'un autre ouvrier. C'est ainsi que le simple calcul du travail social, directement dans les unités de production, ou du temps de travail, est insuffisant, et que la conservation de la comptabilité monétaire est indispensable, car elle règle les aspects différents, hétérogènes par leur caractère, du travail social, sur un travail abstrait unique[9]. »

L'hétérogénéité du travail se manifeste soit sous la forme de différences entre le travail qualifié et non qualifié, entre le travail cérébral et le travail physique, soit sous la forme des différences de productivité résultant des *conditions techniques différentes* dans lesquelles un même type de travail peut être dépensé (diversité des outillages de différentes entreprises dans une même branche de la production).

2. - Le rôle concret du calcul monétaire

Le rôle concret du calcul monétaire se manifeste dans la comptabilité des prix de revient, dans la fixation des prix de vente, dans la comparaison des dépenses entraînées par une production donnée et des recettes que la vente de cette production permet de percevoir. C'est sur ces bases que peut s'édifier non seulement la comptabilité économique des entreprises, la mesure de leur efficience, mais encore le contrôle de leur activité et, surtout, une comptabilité économique nationale.

Le bon fonctionnement des entreprises économiques peut ainsi se manifester par le fait que les recettes monétaires de ces entreprises sont au moins égales à leurs dépenses et, généralement, supérieures. L'apparition d'un excédent des recettes sur les dépenses est conforme au principe de rentabilité, et la rentabilité est un moyen important d'accumulation financière. Toutefois, ainsi que nous l'avons déjà dit, et nous aurons l'occasion d'y revenir, le but de la production n'étant plus l'obtention d'un profit, le fonctionnement non rentable de certaines entreprises n'est nullement inconciliable avec une utilisation socialement satisfaisante des forces de production.

Sur un autre plan, en ce qui concerne les objets de consommation, le fait que les consommateurs ne sont pas disposés à payer, pour une production donnée, une somme au moins égale à son coût monétaire, indique qu'au niveau où se trouvent ces dépenses et les revenus des consommateurs, cette production ne correspond pas aux besoins ressentis par ces derniers. Comme nous l'avons déjà dit, c'est là une indication

8. K. Ostrovitianov écrit : « Le travail directement social est une catégorie historique qui, dans son développement, traverse des stades différents. Au stade du socialisme, le travail directement social revêt des particularités qui rendent nécessaire la conservation de la comptabilité monétaire. » (K. Ostrovitianov, *La planification socialiste et la loi de la valeur, op. cit.*, p. 18).

9. K. Ostrovitianov, *op. cit.*, p. 19.

importante, mais ce n'est évidemment pas la seule dont il convienne de tenir compte lors de la planification de la production. Il n'en reste pas moins que, par l'intermédiaire des achats des consommateurs, le plan de production des objets de consommation se trouve confronté avec les choix des consommateurs reposant sur les calculs monétaires de ces derniers.

●

Le maintien des fonctions monétaires et du calcul en monnaie pendant toute une phase du développement de l'économie planifiée signifie évidemment que la *loi de la valeur* continue à se manifester au sein de l'économie planifiée et que les produits, étant l'objet d'achats et de ventes se transforment en *marchandises.* Mais ce qu'il importe de souligner, c'est que la loi de la valeur devient elle-même un des leviers de la planification, et que sa fonction essentielle est désormais de permettre la comptabilité du travail sous la forme monétaire. C'est ce que nous allons voir maintenant d'une façon plus précise en traitant des prix et des profits.

5

Les prix et les « profits »

Dans une économie planifiée, les écarts entre les prix et les valeurs peuvent se situer à différents niveaux ; plus précisément, ces écarts se situent au niveau de la production (prix de revient), au niveau des échanges entre entreprises (prix de gros) et au niveau de la vente aux consommateurs individuels (prix de détail).

I. - Valeur et prix de revient

1. - Définition

Le prix de revient d'un objet représente la somme des dépenses en monnaie qu'entraîne la production de cet objet. En règle générale, le prix de revient moyen d'un objet est inférieur à sa valeur exprimée en monnaie[1].

Pour comprendre pourquoi il en est ainsi, il faut examiner de plus près les éléments constitutifs du prix de revient.

D'une façon synthétique, on peut dire que du point de vue de la comptabilité des entreprises — et c'est lui qui importe ici — le prix de revient d'une production correspond, d'une part, au paiement des salaires qui ont dû être versés pour que cette production puisse être obtenue, d'autre part au paiement des différents achats nécessaires à cette production, y compris, sous forme d'amortissements, l'achat de l'équipement et de l'outillage productifs.

---

1. La valeur d'un produit étant constituée — d'après la conception développée au chapitre II ci-dessus — par le temps de travail *socialement* nécessaire à sa production, la comparaison entre valeur et prix de revient doit s'effectuer à l'échelle sociale, en prenant la moyenne pondérée des différents prix de revient d'un même produit au cours d'une certaine période, faute de quoi aucune règle générale ne pourrait être énoncée, le prix de revient d'un produit fourni par une entreprise particulière pouvant, éventuellement, être supérieur à la valeur de ce produit.

Ainsi, si une production donnée a exigé une dépense de 100.000 unités monétaires consacrées au paiement des salaires, et une dépense de 150.000 unités monétaires consacrées au paiement des matières premières, de l'énergie, des matières auxiliaires, etc., ainsi qu'à l'amortissement, on dira que le prix de revient de cette production s'élève à 250.000 unités monétaires.

L'écart entre la valeur et le prix de revient moyen provient en conséquence, du jeu de deux facteurs :

a) Le principal facteur de l'écart entre valeur et prix de revient est la nécessité pour toute économie en voie de développement ou dans toute économie comportant un secteur improductif (de recettes) de ne remettre à chaque travailleur productif qu'un salaire représentant une valeur inférieure à la valeur produite par son travail. La différence entre la valeur fournie par le travail productif et la valeur payée au travailleur productif sert précisément à financer les investissements nouveaux et les dépenses improductives. Cette question étant étudiée en détail dans les chapitres consacrés au problème de l'équilibre économique nous ne l'examinerons pas ici ;

b) Le second facteur qui peut entraîner un écart entre le prix de revient moyen d'une production et sa valeur est le fait que les prix auxquels sont payées les matières premières, les matières auxiliaires, l'outillage, etc., peuvent ne pas correspondre à la valeur exprimée en monnaie de ces produits. Une raison pour laquelle il en est ainsi, est, précisément, que le prix doit, dans une économie planifiée, être un élément relativement stable de la comptabilité économique alors que, dans une économie dynamique, la valeur — qui dépend de la productivité du travail social — se modifie constamment. Comme l'écrit M. W. Brejew : « le prix reste effectivement constant au cours de périodes relativement longues, alors que la valeur se modifie sans cesse »[2].

Illustrons cela en reprenant l'exemple précédent :

Si le travail vivant, qui donne lieu à paiement des salaires, fournit une valeur supérieure de 25 % au montant des salaires, cela signifie qu'aux 100.000 unités monétaires payées pour les salaires correspond une création de valeur représentant 125.000 unités monétaires. D'autre part, si les matières premières et autres mises en œuvre pendant la production, ainsi que l'amortissement de l'outillage, représentent une valeur de 140.000 unités monétaires (alors que le prix d'achat a été de 150.000), il en résultera que la valeur de la production considérée sera de 125.000 + 140.000 = 265.000, tandis que son prix de revient est de 250.000 ; la différence est de 15.000. Ces 15.000 constitueront le « profit » des entreprises productrices, si celles-ci vendent la production en question à la valeur, et si elles perçoivent intégralement la recette correspondante.

---

2. Cf. M. W. Brejew, *Zur Theorie der Planning der Selbstkosten der materiellen Produktion in der U. S. S. R., die Arbeit*, n° 1, 2, 3 et 4 de 1950, citation n° 1 de 1950, p. 22.

L'existence d'un écart entre la valeur et le prix de revient fait que le prix de revient n'exprime pas le coût *social réel* d'une production (la dépense totale de travail que cette production a exigée) mais seulement son *coût monétaire,* pour une entreprise ou pour un ensemble d'entreprises. En conséquence, la prise en considération du prix de revient, au lieu et place de la valeur, n'est pas susceptible de guider des choix économiques rationnels.

2. - Dynamique du prix de revient et dynamique de la valeur

Il en est d'autant plus nettement ainsi qu'au cours du temps le prix de revient et la valeur d'un produit peuvent évoluer de façons tout à fait distinctes, et même dans des sens opposés.

Cette différence d'évolution a sa racine dans les caractères propres de la dynamique de la productivité du travail, d'une part, et de la dynamique du salaire d'autre part. Il convient d'autant plus de souligner ce fait que celui-ci met en lumière une notion d'une importance théorique fondamentale : alors que le prix de revient se situe au niveau de la production, il ne fait pas que refléter les conditions de la production, mais aussi celles de la répartition ; plus exactement, le mouvement du prix de revient par rapport à la valeur exprime les conditions de la répartition du revenu national entre la consommation individuelle[3] et l'accumulation. A son tour, cette répartition est elle-même l'expression des conditions de la production à l'échelle sociale, à savoir de la division sociale du travail entre les branches I (productrice de moyens de production) et II (productrice d'objets de consommation) de l'économie. Ce qui revient à dire que le mouvement des prix de revient n'est pas déterminé seulement par les conditions de la production intérieure à une entreprise ou à une branche, mais aussi par les conditions générales de la production.

L'économiste soviétique précédemment cité, M. W. Brejew, a fortement insisté sur ce caractère du prix de revient. Il a montré comment celui-ci était influencé à la fois par la dynamique de la productivité (ce qui est le cas de la valeur) et par la dynamique du salaire — cette dernière étant fonction, dans une économie planifiée, du mouvement de la production d'objets de consommation et du mouvement de leurs prix, au niveau de la vente au détail.

Ainsi, le 2e P. Q. prévoyait une augmentation de 129,5 % de la production d'objets de consommation (production estimée en prix fixes), une augmentation de 71 % du fonds des salaires, de 25 % des salaires moyens individuels et de 63 % de la productivité du travail. Du seul point de vue de l'équilibre entre la production d'objets de consommation et le pouvoir de consommation, il aurait pu paraître légitime d'accroître le fonds des salaires de 129,5 %, c'est-à-dire le salaire *moyen*

3. Tout au moins de la consommation individuelle effectuée à titre onéreux.

de 68 %. Mais, dans ce cas, les prix de revient auraient été augmentés, la rentabilité de certaines entreprises aurait été menacée, et le mouvement du prix de revient n'aurait plus du tout reflété celui de la productivité. C'est pourquoi il a été décidé de n'accroître le salaire moyen que de 25 %, en assurant l'écoulement de la production d'objets de consommation grâce à une baisse de 35 % des prix, cette planification a permis de réduire de façon appréciable les *prix de revient planifiés,* soit d'environ 30 %.

Ceci montre que le mouvement du prix de revient ne permet pas d'effectuer, tout au moins en longue période, de choix rationnels dans le domaine de la production, car ce mouvement est influencé par trop d'autres facteurs que la productivité du travail. Cependant, du point de vue de la comptabilité des différentes entreprises, et même du calcul économique de courte période, la prise en considération des prix de revient est indispensable, en particulier, le niveau des salaires étant donné, toute réduction du prix de revient — qui n'exige pas d'investissements supplémentaires[4] — constitue un progrès économique et doit être obtenue, chaque fois que cela est possible. En outre, la comparaison des prix de revient de différentes entreprises appartenant à la même branche de l'économie, et, surtout, le rapprochement des prix de revient effectifs et des prix de revient prévus par le plan permet d'apprécier l'efficience plus ou moins grande avec laquelle ces différentes entreprises fonctionnent.

II. - Valeur et prix de gros

1. - Définition

Le prix de gros, ou « prix de vente », est celui qui est pratiqué entre les entreprises et, plus spécialement entre les entreprises d'Etat. En principe ce prix est celui qui doit se rapprocher le plus de l'équivalent monétaire de la valeur. En effet, c'est à cette condition que le calcul économique effectué sur la base des prix permet de prendre en considération le coût social réel des différents produits, c'est-à-dire, en définitive, le coût en travail socialement nécessaire.

Dire que le prix de vente représente, en principe, l'équivalent monétaire de la valeur signifie que le prix de vente est généralement supérieur au prix de revient[5]. La différence entre prix de revient et prix

---

4. Une réduction du prix de revient liée à un investissement supplémentaire ne constitue pas nécessairement un progrès économique, tout dépend de l'ampleur de cet investissement. C'est un point que nous examinerons plus loin, en traitant du problème du choix en matière d'investissements (cf. pp. 99 sq.).

5. Nous examinerons dans la IVe Section de ce chapitre les problèmes qui se posent lorsque certaines entreprises connaissent des prix de revient supérieurs aux prix de gros auxquels elles écoulent leur production.

de vente sert au « financement » de l'accumulation — ce dernier terme étant pris au sens large, c'est-à-dire recouvrant, à la fois, les investissements en équipement ou en stocks et les différentes dépenses nécessaires au maintien et à l'élargissement du système social de production.

Les formes concrètes que peut prendre, dans chaque entreprise, la différence entre prix de revient et prix de vente sont très variables. Ces formes sont fonction de la destination donnée par le plan à l'accumulation. Dans l'économie soviétique, par exemple, les principales de ces formes sont constituées par le profit de l'entreprise, l'impôt sur le chiffre d'affaires, l'impôt sur les bénéfices, les intérêts payés aux organismes bancaires et les loyers. Quant à l'utilisation des ressources destinées à l'accumulation, il appartient au plan d'en décider, conformément aux objectifs généraux du développement économique et social.

Ainsi que nous l'avons déjà indiqué, le prix de vente est fixé pour une période plus ou moins longue, tandis que, dans une économie en voie de transformation, la valeur évolue sans cesse. C'est là une des sources les plus importantes du décalage entre les valeurs et les prix, la valeur de chaque produit tendant à être de plus en plus faible par rapport à son prix, au fur et à mesure que la productivité du travail progresse — ce qui est une source d'accumulation supplémentaire ; cette source ne peut être conservée indéfiniment en tant que telle, car le calcul économique se trouverait alors de plus en plus faussé par l'apparition d'écarts croissants, et d'ampleurs variables selon les branches de la production, entre les prix et les valeurs.

2. - Rôle économique du prix de gros

L'importance de la fixation des prix de vente sur la base des valeurs réside essentiellement en ceci qu'une telle fixation permet, dans le domaine de l'organisation courante de la production, d'effectuer des choix économiques rationnels, car les décisions qui permettent de réduire au minimum les dépenses destinées aux acquisitions de produits nécessaires à la réalisation d'une production donnée sont alors assurées de coïncider avec une réduction au minimum de la quantité de travail dépensée pour l'obtention de ces produits. Au contraire, dans la mesure où certains prix s'écartent sensiblement des valeurs, des choix risquent d'être effectués qui représentent une réduction au minimum des dépenses monétaires, sans coïncider avec une réduction au minimum des dépenses de travail.

Il est clair que l'importance des besoins en différents moyens de production varie selon les combinaisons techniques mises en œuvre et que, par conséquent, dans la mesure où ces combinaisons techniques résultent de choix effectués à partir d'une certaine échelle des prix, la structure même de la production des moyens de production — structure résultant de l'établissement de plans économiques établis en fonction des besoins — dépend en partie de l'échelle des prix de gros.

Ainsi, de l'existence d'un rapport donné entre le prix du kilogramme de charbon et le prix du kilowatt d'électricité résulteront (si les calculs économiques sont effectués à partir des prix) des besoins quantitativement déterminés, et correspondant à des fins productives, de charbon, d'une part, et d'énergie électrique, d'autre part. D'un rapport de prix différents résulterait une ampleur relative différente des besoins de ces produits. Par conséquent, pour autant que l'adoption de combinaisons techniques données repose sur un calcul économique effectué à partir des prix et non des valeurs, la planification des prix de gros constitue une partie importante de la planification économique générale.

3. - Aperçu sur quelques problèmes particuliers

Il est nécessaire, ici, de formuler quelques observations complémentaires.

A. — *Evolution des conditions de production*

En premier lieu, il faut observer que dans la mesure où les prix servent à effectuer des calculs économiques relatifs non seulement à l'organisation courante de la production, mais aussi à son organisation à long terme, il peut être parfaitement justifié de fixer certains prix en fonction non des valeurs actuelles mais des valeurs futures. Ainsi, lorsqu'un plan d'électrification a été décidé, qui doit permettre d'accroître les quantités disponibles d'énergie électrique et de réduire le coût réel du kilowatt produit, il peut être justifié de fixer le prix de l'énergie électrique non à sa valeur actuelle mais à un niveau plus ou moins voisin de sa valeur future, le « plus » ou le « moins » résultant des conditions concrètes de fonctionnement de l'économie, et ne pouvant donner lieu à des formulations générales.

B. — *Productions multiples*

En second lieu, on ne doit pas oublier que lorsqu'une grande diversité de produits est fournie par un processus de production unique mais complexe (ce qui est souvent le cas dans l'industrie chimique, par exemple), le calcul de la valeur de chaque catégorie de produits soulève de nombreuses difficultés. Entrer dans l'étude détaillée des solutions à apporter à ces difficultés nous mènerait trop loin. Nous indiquerons donc simplement que chaque fois qu'un processus de production aboutit à l'obtention d'une multiplicité de produits, la fixation du prix sur la base de la valeur doit essentiellement signifier que le prix auquel la totalité de la production est vendue doit correspondre à sa valeur, le prix de chaque catégorie de produits étant fixé au niveau qui assure l'écoulement de la totalité de la production.

C. — *Existence d'une « surcapacité »*

Enfin, nous rappellerons les problèmes posés par l'existence dans certains secteurs d'une « surcapacité » de production, que celle-ci soit transitoire ou périodique[6].

I. — *Définition de la « surcapacité »*

La notion même de « surcapacité » est une notion difficile à définir. D'une façon générale, il semble que l'on puisse dire qu'il y a « surcapacité » dans un secteur donné lorsque l'utilisation technique optimum de la capacité de production existante aboutit à fournir un volume de production supérieur à celui dont le besoin existe, quand chaque unité du produit est vendue à un prix unique, correspondant à sa valeur. Cette définition de la « surcapacité » est liée à la notion « d'utilisation optimum de la capacité de production existante » ; cet optimum semble pouvoir lui-même se définir comme celui qui correspond à un volume de production tel que le prix de revient — et donc aussi la valeur — d'une unité de produit soit réduit au minimum.

II. — *Exemple hypothétique*

Illustrons la question par un exemple. Soit un équipement susceptible de fournir une certaine production dans les conditions suivantes : moyennant une production quotidienne de 1.500 unités, le coût social réel de chaque unité est de 15 (il peut s'agir de quinze heures de travail ou de 15 unités monétaires), ce coût étant le coût correspondant à l'optimum, ce qui signifie que si l'on pousse la production à 1.600 unités, le coût s'élèvera et que si l'on réduit la production à 1.400 ou 1.300 il s'élèvera également, par exemple à 16 dans le premier cas (1.400 unités) et à 17 dans le second (1.300 unités).

On pourra dire qu'une « surcapacité » existe si au niveau optimum d'utilisation de l'équipement, soit 1.500 unités par jour, les entreprises qui acquièrent les produits à leur coût (c'est-à-dire à 15) n'ont d'intérêt à en acquérir que moins de 1.500, par exemple 1.400. Dans ce cas la « surcapacité » est de 100.

III. — *Les termes de l'alternative*

Le problème qui se pose alors est le suivant : convient-il de réduire le prix au-dessous de la valeur (c'est-à-dire du coût social réel), afin

6. Précisons que, dans le cadre d'une économie planifiée, l'existence d'une « surcapacité » est un phénomène exceptionnel, sauf erreur d'appréciation concernant les besoins. Toutefois, dans certains cas, il peut être économiquement avantageux de faire apparaître une certaine surcapacité *momentanée*, c'est là un point que nous examinons plus loin (cf. *infra*, pp. 83 sq.).

d'assurer l'écoulement de la totalité de la production, ou convient-il de réduire la production au niveau où elle trouvera intégralement preneur, même si à ce niveau le coût de chaque unité de produit est plus élevé ? Ainsi, si en réduisant le volume de production à 1.300 unités par jour au coût unitaire de 17, et en vendant cette production à sa valeur, on peut assurer l'écoulement de 1.300 unités, convient-il de réduire la production à ce niveau, en faisant apparaître ainsi une « surcapacité » relative de 200 ?

Les deux termes de l'alternative ci-dessus nous paraissent reposer tous deux sur une vue dogmatique et abstraite du problème, et sur des conceptions qui ne dépassent pas l'horizon de l'entreprise ou de la branche, alors que, dans une économie planifiée, les problèmes doivent être examinés de façon concrète et en se plaçant au point de vue de l'économie nationale dans son ensemble.

IV. — *Esquisse d'une solution*

En adoptant ce dernier point de vue, il semble que l'analyse doive se développer de la façon suivante : on devra rechercher quel est le volume de production, obtenu à partir de l'équipement considéré, qui est le plus avantageux *pour l'économie nationale tout entière.*

A cet égard, il ne faut pas négliger le fait qu'en limitant la production à 1.300 unités par jour, on impose à l'économie nationale une dépense de 17 par unité produite au lieu d'une dépense de 15 si l'équipement était utilisé de façon optimum, soit, pour les 1.300 unités de produit, une dépense supplémentaire de 2.600.

La question qui se pose est de savoir si, en portant le volume de la production obtenue à partir de l'équipement considéré de 1.300 à 1.500 unités, c'est-à-dire en faisant passer le montant de la dépense imposée à l'économie nationale par la production en question de 22.100 (= 1.300 × 17) à 22.500 (= 1.500 × 15), on ne lui permet pas d'économiser par ailleurs plus que ce surcroît de dépenses. Si une économie plus considérable peut être ainsi réalisée, il y aura intérêt à pousser la production de manière à obtenir cette économie, quitte à adapter la politique des prix aux exigences de la situation.

Si, par exemple, il s'agit d'un équipement électrique et que la fourniture de 1.500 unités de courant au lieu de 1.300, permet d'économiser une quantité de charbon telle que sa production et son transport auraient exigé une dépense sociale réelle de 2.400, alors que le passage d'une production de 1.300 unités de courant à une production de 1.500 exige seulement une dépense supplémentaire de 400, il ne fait pas de doute que du point de vue de l'économie nationale on aura réalisé un gain net de 2.000 en portant la production à 1.500 unités. Et chaque fois que l'on se trouve dans une situation analogue, chaque fois qu'il est possible de faire réaliser *à l'économie nationale* une économie réelle, en poussant le degré d'utilisation d'un équipement, il y a intérêt à le faire (dans certains cas d'ailleurs, il peut être avantageux pour l'économie na-

tionale de pousser le degré d'utilisation d'un équipement donné *au-delà de l'optimum*)[7].

Les développements qui précèdent laissent entière la question de savoir à quel prix la production obtenue dans les conditions ci-dessus indiquées devra être écoulée. Ce qui fait la difficulté de cette question c'est, dans l'hypothèse que nous avons faite, que, si on fixe la production à son volume optimum et qu'on veuille écouler chaque unité produite à son coût réel (c'est-à-dire au coût unitaire moyen de l'ensemble de la production), le débit sera inférieur à la production totale, tandis que, si on écoule cette production à un prix plus faible, les recettes ne couvriront pas l'intégralité des dépenses réelles.

Quelle solution donner à une telle difficulté ? Il semble bien qu'il y en ait plusieurs, mais, à notre avis, toutes ces solutions doivent reposer sur le même principe, à savoir que l'écoulement de la production globale doit être effectué dans des conditions telles que les recettes perçues du fait de cet écoulement couvrent l'intégralité du coût réel.

En d'autres termes, *le prix de l'ensemble de la production doit être égal à sa valeur*, mais, éventuellement, certaines unités produites peuvent être vendues à un prix supérieur à leur valeur unitaire et, en compensation, d'autres unités seront vendues à un prix inférieur à leur valeur unitaire (ce qui est la condition nécessaire pour assurer l'écoulement de ces unités)[8].

V. — *Exemple hypothétique d'application*

Pour illustrer ce dernier point, nous pouvons reprendre l'exemple précédent, afin de mettre en lumière quelques-uns des mécanismes techniques que l'on peut faire jouer.

Un premier mécanisme peut être celui de la péréquation, qui jouerait, par exemple, de la façon suivante : le volume de production étant fixé à l'optimum, au lieu d'être fixé au niveau auquel la totalité de la production s'écoulerait intégralement à son coût unitaire moyen, ce coût passe (d'après notre précédente hypothèse) de 17 à 15, tandis que le nombre d'unités fournies passe de 1.300 à 1.500. Chaque unité sera vendue à son coût moyen, c'est-à-dire à un prix équivalent à sa valeur, soit 15. Cependant, à ce prix, un certain nombre d'entreprises n'ont pas intérêt à acheter cette production, par exemple, s'il s'agit d'une pro-

---

7. « L'optimum » au sens admis dans le texte correspond, en effet, à l'optimum *de l'entreprise* (réduction au minimum du coût unitaire) mais non nécessairement à *l'optimum social*.

8. Cette solution est du même type que celle qui intervient pour toute production complexe ; ainsi, la dépense en travail socialement nécessaire pour élever un bœuf peut bien s'élever à une certaine somme, cela ne signifie pas que le prix du kilo de viande de bœuf, quel qu'il soit, doive représenter l'équivalent de la dépense totale divisée par le nombre de kilos fournis par un bœuf ; au contraire, on admet très facilement que certains « morceaux » soient plus chers que d'autres, précisément parce que cette différenciation de prix permet d'écouler, à sa *valeur*, l'ensemble de la viande fournie.

duction d'électricité, elles n'ont pas intérêt à substituer l'usage du courant électrique à l'usage du charbon ; car, pour qu'elles aient intérêt à le faire, il faut, au minimum, que l'usage du courant électrique n'entraîne pas une dépense plus forte que l'usage du charbon. D'après les chiffres que nous avons donnés (cf. p. 81), ces entreprises n'ont intérêt à acheter les 200 unités de courant supplémentaire qu'on peut leur fournir que s'il ne leur en coûte qu'une dépense globale maxima de 2.400, soit une dépense moyenne de 12 par unité de courant, alors que celui-ci est vendu à 15. Il est donc nécessaire, si le prix du courant est fixé à 15, de faire jouer une subvention de 3, en moyenne, par unité de courant vendu à cette catégorie d'utilisateurs. Cette subvention pourra être financée par une taxe de péréquation payée par les entreprises qui auraient acheté du courant à 17 et qui, grâce à l'utilisation optima de l'équipement, ne le paient que 15. Si la taxe de péréquation est payée par cette dernière catégorie d'utilisateurs au prorata de sa consommation, cela revient à répartir la charge d'une subvention de 600 sur 1.300 unités de courant, soit une charge unitaire de $\frac{600}{1.300} = 0{,}46$. Dans ces conditions, le prix unitaire effectif auquel les utilisateurs des 1.300 unités de courant paient celui-ci est de 15,46 tandis que les utilisateurs des 200 unités supplémentaires paient, pratiquement, ce courant à 12 par unité. Grâce à la fixation d'un volume optimum de production, la première catégorie d'utilisateurs réalise donc une économie de 2.000, qui est *égale à l'économie effectivement réalisée par l'économie nationale dans son ensemble.*

Il est facile de voir que, du point de vue technique, rien n'empêche de substituer au système de la péréquation un système de différenciation des prix, soit par catégorie d'utilisateurs, soit par période d'utilisation, etc. Le résultat pratique sera le même.

VI. — *Origine possible des « surcapacités »*

Pour en terminer avec les problèmes posés du fait de l'existence d'une « surcapacité », il nous reste à préciser comment des phénomènes de « surcapacité » peuvent se manifester dans une économie planifiée, autrement que de façon accidentelle, ou par suite d'erreurs de prévision.

Ces phénomènes de « surcapacité » peuvent se présenter de deux façons : ils peuvent être soit transitoires, soit périodiques.

Ils sont transitoires lorsque, pour une raison quelconque, il a pu paraître avantageux de mettre immédiatement en place un équipement qui ne servira normalement à plein rendement que dans un certain temps. Ainsi, lorsque entre deux régions le trafic ferroviaire est destiné à être très élevé, il peut y avoir intérêt, s'il est nécessaire de développer immédiatement les possibilités de trafic, à porter celles-ci au niveau correspondant aux exigences qui se manifesteront quelques années plus

tard, et à *créer* ainsi une « surcapacité » transitoire. Tant que celle-ci existe, on doit envisager d'en tirer parti, si cela paraît présenter un avantage positif pour l'économie nationale dans son ensemble. Ainsi, pendant cette période, il pourra être avantageux d'utiliser la capacité de transport disponible pour acheminer d'une région à l'autre des matières pondéreuses que, dans d'autres circonstances, l'on aura intérêt à faire venir d'une troisième région.

Les phénomènes de « surcapacité » périodique sont, sans doute, encore plus importants. L'exemple classique est fourni par l'industrie électrique qui doit être équipée pour satisfaire aux besoins qui se manifestent aux heures de « pointe » et qui, aux autres heures, dispose d'un « excédent » de capacité, qu'il peut y avoir intérêt à utiliser, ce qui pose, éventuellement, des problèmes particuliers pour la fixation des prix[9].

●

Au total, pour revenir au problème de la fixation des prix auxquels doivent s'opérer les achats et les ventes entre les entreprises d'Etat, il nous semble que la règle énoncée au début de cette section (règle selon laquelle le prix de gros doit être fixé au niveau le plus proche de l'équivalent monétaire de la valeur) a une portée absolument générale. Le respect de cette règle garantit la signification du calcul économique opéré à partir de prix fixés dans de telles conditions. En particulier, l'application de cette règle assure que les choix effectués par les différentes entreprises, en vue de réduire au minimum les dépenses monétaires qu'elles doivent effectuer pour s'approvisionner en matières premières, énergie, combustibles, etc., coïncident avec la réduction au minimum du temps de travail nécessaire pour l'obtention d'une production donnée.

Toutefois, comme nous l'avons vu, certains écarts par rapport à cette règle générale peuvent être justifiés, notamment lorsque les conditions de la production évoluent rapidement, ou lorsqu'on se trouve en face d'une production complexe ou, encore, lorsque existe une certaine « surcapacité » de production. Dans ces deux derniers cas, il semble, ainsi que nous l'avons dit, qu'il y ait intérêt à ce que, cependant, la production globale soit écoulée à un prix aussi voisin que possible de sa valeur, c'est-à-dire de son coût social réel[10].

---

9. Il est bien évident que ces problèmes peuvent se poser aussi bien lorsqu'il s'agit des prix de détail — c'est-à-dire des prix auxquels les produits sont vendus aux consommateurs — que lorsqu'il s'agit des prix de gros. Si, toutefois, nous les avons examinés à propos des prix de gros, c'est parce que nous traitions d'abord de ceux-ci, et, aussi, parce qu'au niveau des prix de gros *la fixation des prix* a une importance décisive puisqu'elle oriente les choix entre les formules courantes de production, et, par là, dans une certaine mesure, la structure même de la production.

10. On a parfois essayé de justifier certaines déviations des prix par rapport à la valeur en évoquant la nécessité de favoriser une accumulation rapide dans telle ou telle branche particulière. Ceci ne nous semble nullement être un argument valable

III. - Valeur et prix de détail

1. - Définition du prix de détail

Par opposition au prix de gros, qui est celui pratiqué entre les entreprises, et plus spécialement entre les entreprises d'Etat, nous appellerons « prix de détail » le prix pratiqué lors de la vente au consommateur, que celui-ci soit un individu ou une collectivité.

2. - Principe général

Ainsi que nous l'avons vu déjà (cf. *supra* p. 56-57), il y a généralement intérêt à ce que le prix de détail d'un produit soit fixé à l'équivalent monétaire de sa valeur. C'est là, à la fois, la base d'un calcul économique rationnel (toute réduction de dépense monétaire correspondant ainsi à une réduction de dépense de travail et vice versa) et la condition d'application — dans la sphère qui est la sienne — du principe « à chacun selon son travail ». Nous avons dit, d'ailleurs, que c'est à partir de la demande qui s'exerce sur des produits vendus à leur valeur qu'il est possible, pratiquement, d'estimer le *quantum* relatif des besoins de consommation. Ceci donne toute son importance à ce principe de fixation des prix de détail.

L'application de ce principe signifie que les entreprises de distribution devront vendre les produits qu'elles sont chargées d'écouler aux prix qu'elles les ont achetés (pour autant que ce prix correspond à leur valeur) augmenté de l'équivalent des dépenses de travail socialement nécessaire auxquelles donne lieu la distribution de ces produits. Il appartient évidemment aux instances économiques centrales de déterminer l'importance de ces dépenses de travail.

Toutefois, ce principe général connaît nécessairement d'importantes exceptions.

3. - Déséquilibre entre production et demande

Lorsqu'il y a déséquilibre, en ce qui concerne un produit de consommation déterminé, entre le volume de sa production et la demande qui se manifeste quand ce produit est vendu à sa valeur, le problème se pose d'une modification de son prix[11]. Cette modification

---

dans une économie planifiée, où le montant du fonds d'accumulation et sa répartition peuvent être fixés de façon centrale, sans qu'il soit nécessaire d'effectuer des « manipulations » de prix de cette sorte, qui ont l'inconvénient de fausser les bases du calcul économique.

11. Il est possible aussi, si ce déséquilibre correspond à une insuffisance de la production par rapport à la demande, de prendre des mesures de rationnement ou de distribution autoritaire. Une telle décision peut être inévitable en cas de déséquilibre grave et général, mais chaque fois que possible il y a intérêt à éviter de la prendre, car l'abandon de la liberté de consommation retire aux organismes de planification la possibilité de mesurer le *quantum* des besoins.

interviendra dans le sens d'une hausse du prix au-dessus de la valeur si la production est insuffisante, dans le sens d'une réduction du prix au-dessous de la valeur si la production est trop abondante.

La nécessité où l'on se trouve, en vue d'égaliser le rythme d'écoulement d'un produit et le rythme de sa production, de faire dévier le prix de détail par rapport au niveau qui correspondrait à la quantité de travail incorporé dans ce produit, constitue l'un des signes révélateurs d'un déséquilibre particulier entre production et besoin social. Le sens et l'ampleur de ce déséquilibre sont mis en lumière par le sens et l'ampleur de la déviation des prix, compte tenu de l'élasticité plus ou moins grande de la demande. On peut ajouter, d'ailleurs, que la déviation du prix par rapport au niveau qui correspondrait au temps de travail moyen ne représente pas toujours une déviation par rapport au temps de travail socialement nécessaire, car le temps de travail socialement nécessaire est, aussi, celui qui est juste nécessaire à la production d'une marchandise dans les *limites du besoin social* (cf. *supra*, p. 55).

Il importe également de souligner qu'une déviation du prix par rapport au niveau qui correspondrait au temps de travail moyen n'a lieu d'intervenir que dans des cas particuliers. Parmi ces cas, on peut retenir notamment les suivants :

A. — *Le cas des denrées périssables*

L'arrivée sur le marché de denrées périssables en quantité excédant la demande susceptible de se manifester pendant la période où ces denrées peuvent être conservées, rend nécessaire une réduction du prix de détail des denrées en question à un niveau assez bas pour que la totalité des disponibilités puisse être écoulée à temps.

Une économie socialisée et planifiée ne fonctionne pas pour le profit, nous l'avons déjà souligné. Elle n'a donc pas à mettre en œuvre les pratiques capitalistes de destruction d'une partie des disponibilités (c'est-à-dire d'une partie du travail social) en vue de la vente avec profit des disponibilités restantes. L'apparition d'une *perte* éventuelle *en monnaie* n'est pas à mettre en balance avec la destruction de *richesses réelles*. Si besoin en est, le problème financier de la « perte » peut être résolu de diverses façons, soit par certaines déviations des prix du même produit, en sens inverse, lorsque les arrivages de ce produit sont particulièrement faibles, soit par un mécanisme de compensation avec d'autres branches de distribution dont les disponibilités sont inférieures à ce qui est nécessaire pour couvrir la demande à un prix équivalent à la valeur, et pour lesquelles on est donc amené, pour éviter une pénurie ouverte, à fixer un prix plus élevé.

B. — *Déséquilibre durable*

Un second cas est constitué par l'existence d'un déséquilibre durable entre la production et la demande d'un produit donné — telle que

cette demande se manifesterait si le prix restait fixé au niveau de la valeur travail de ce produit[12]; Un tel déséquilibre entraînerait soit un épuisement des stocks (si la production est insuffisante), soit un gonflement exagéré des stocks (si la production est trop abondante). Dans la première hypothèse, le prix du produit considéré devra être suffisamment augmenté, dans la seconde hypothèse le prix devra être suffisamment abaissé, pour que les stocks conservent une importance correspondant aux besoins courants de l'économie.

Il est facile de comprendre que la manipulation des prix ne doit être mise en œuvre (sauf en ce qui concerne les denrées périssables), qu'en cas de déséquilibre durable dans l'offre d'une marchandise, car si le volume de production de cette marchandise peut être facilement modifié, il y a généralement intérêt à agir de préférence sur ce volume, puisque l'existence d'un déséquilibre prouve que la production n'a pas été établie au niveau qui correspond au *quantum* du besoin social.

On peut se demander quels sont les facteurs qui, dans une économie planifiée, peuvent susciter un déséquilibre durable entre la production et la demande d'un produit de consommation. Deux facteurs fondamentaux peuvent intervenir ici :

I. — *Influence d'une erreur initiale*

Un premier facteur est constitué par une *erreur initiale* dans l'estimation des besoins d'un produit donné, lorsque cette erreur initiale a suscité des conséquences relativement durables. Lorsque ce facteur joue, on peut être en présence, soit d'une « surcapacité » de production, soit d'une sous-capacité[13].

Dans la première éventualité, il est souvent possible de faire tourner l'équipement existant au ralenti ; mais dans certains cas ce procédé peut comporter plus d'inconvénients que d'avantages, si bien que l'utilisation de l'équipement à un taux supérieur à celui qu'exigerait l'équilibre entre la production et la demande doit être envisagé (cf. *supra*, pp. 80 et suivantes) ; lorsqu'il en est ainsi, une déviation du prix de détail « en baisse » peut être indispensable.

Dans la seconde éventualité, une insuffisance de la production par rapport à la demande est inévitable, tant que la capacité de production n'aura pas été accrue. Aussi longtemps qu'il en est ainsi, une déviation du prix de détail « en hausse » est indispensable.

---

12. Dans la suite de ce développement, nous désignerons cette situation par l'expression abrégée : « déséquilibre entre la production et la demande ».

13. Dans un pays dont l'économie commence seulement à être organisée selon un plan, le déséquilibre peut résulter d'un « legs du passé » qui peut être plus ou moins difficile à liquider.

II. — *Appréciation collective*

Un second facteur, d'une importance théorique et pratique plus considérable, est constitué par la volonté délibérée des instances politiques et économiques (quelle que soit leur forme institutionnelle) de développer ou de restreindre certaines consommations. Par exemple, si ces instances considèrent souhaitable de voir la consommation d'une catégorie donnée de produits s'élever au-dessus du niveau qui serait atteint si ces produits étaient vendus à un prix équivalant à leur valeur (c'est-à-dire si ces instances désirent provoquer délibérément une expansion de la demande au-delà du niveau qu'elle atteindrait si le prix était fixé à l'équivalent de la valeur), il est nécessaire de provoquer une déviation du prix « en baisse ». Inversement, si les instances politiques et économiques considèrent souhaitable de voir la consommation d'une catégorie de produits tomber au-dessous du niveau qui serait atteint si cette catégorie de produits était vendue à un prix équivalant à sa valeur, il est nécessaire de provoquer une déviation du prix « en hausse ».

Certains ne manqueront pas de qualifier de telles décisions d' « arbitraires ». En réalité, ces décisions ne font qu'exprimer l'existence d'une divergence entre, d'une part, l'appréciation collective de l'utilité sociale de certaines consommations, et donc du *quantum* de la production qui doit être fournie, et, d'autre part, le *quantum* relatif du besoin social tel qu'il s'exprime en tant que somme des demandes individuelles et collectives (cf. *supra*, p. 56). Les sources de cette divergence peuvent être nombreuses : divorce entre l'opinion publique (qui, par exemple, condamne l'alcoolisme) et le comportement privé ; prise en considération, à l'échelle collective, des voies de développement de la production et de la consommation[14] ; nécessité, pour des raisons politiques, morales ou culturelles, de pousser au développement de certaines consommations et d'en freiner d'autres, ceci soit momentanément[15], soit durablement[16].

14. Par exemple, si dans certaines branches le développement des forces productives peut être tel qu'à échéance plus ou moins rapprochée on peut envisager de passer à la distribution gratuite des produits de cette branche, il est alors nécessaire de réduire progressivement le prix de ces produits, afin que la demande cesse peu à peu d'exprimer le *quantum* relatif du besoin des produits considérés et se rapproche en conséquence de l'expression du *quantum* absolu de ce besoin (cf. *supra*, p. 57). Ou encore, dans d'autres branches, le développement de la production peut être insuffisant momentanément pour des raisons techniques, d'où la nécessité de réajuster les prix en hausse.

15. Il est possible que si certaines demandes étaient intégralement satisfaites, cela absorberait de telles disponibilités de main-d'œuvre, d'énergie, de matières premières, etc., que la satisfaction d'autres besoins (faisant l'objet d'une forte appréciation collective préférentielle) risquerait, étant donné le niveau momentanément atteint par les forces productives, d'être compromise. Dans ces conditions, il peut apparaître souhaitable de restreindre plus ou moins la production destinée à satisfaire ces demandes, en faisant subir aux prix de détail des produits considérés une « déviation » en hausse. Un cas typique, à cet égard, est constitué par les produits qui, à un

Il faudrait se placer à un point de vue entièrement a-historique et asociologique pour considérer comme « arbitraires » les appréciations collectives, et déclarer que, seules, ne sont pas « arbitraires » les appréciations individuelles. En réalité, la place qui, dans les divers systèmes économiques, revient aux appréciations collectives, est toujours considérable ; mais les voies par lesquelles ces appréciations se font jour peuvent être fort variables[17].

4. - Le mouvement des stocks

Lorsqu'un niveau donné a été adapté pour le prix de détail d'un produit, et qu'il a été décidé de satisfaire la demande qui se manifeste à ce prix, les autorités économiques disposent de la possibilité de connaître, à chaque moment, de façon précise, le montant de cette demande, par l'observation du mouvement des stocks de ce produit. Cette observation se trouve être considérablement facilitée par le caractère planifié et socialisé de l'économie, caractère qui permet de suivre régulièrement et rapidement le mouvement des stocks à l'échelle sociale. Il est d'ailleurs évident que lors que l'interprétation de ce mouvement, il est nécessaire de tenir compte de l'influence possible de facteurs saisonniers ou même occasionnels.

5. - Prix de détail et prix de gros

On n'aura pas manqué d'observer que le problème de la fixation des prix de détail se pose dans des termes sensiblement différents du problème de la fixation des prix de gros.

---

stade donné du développement économique, sont considérés comme des produits « de luxe ». La mise en route de la fabrication de tels produits peut être indispensable pour préparer la voie à leur fabrication ultérieure à grande échelle. Cependant, une demande de ces produits, collectivement appréciée comme trop importante, étant donné le niveau de développement des forces productives, peut provenir, notamment, de l'existence d'un certain éventail de revenus, par ailleurs justifié par les nécessités du progrès économique et technique et par la haute productivité de certains types d'activités, d'où une action nécessaire sur les prix.

16. A une certaine étape du développement économique, et compte tenu des nécessités de l'accumulation, le niveau des revenus individuels peut être tel que certains types de consommation (par exemple livres, revues, ou séjours en montagne, etc.), risquent d'être sacrifiés si les produits sur lesquels cette consommation porte sont vendus à un prix équivalant à leur valeur — ceci alors qu'au niveau des revenus qui sera atteint ultérieurement ces types de consommation prendront une large place. Dans certains cas, il peut, d'un point de vue collectif, apparaître souhaitable, dès avant que ce niveau des revenus soit atteint, de porter le volume de ces consommations à un chiffre voisin de celui qu'il atteindra plus tard sous le seul effet de la hausse des revenus. Dans ce cas, une déviation du prix de détail « en baisse » est indispensable. Il se peut, d'ailleurs, qu'au bout d'un certain temps cette réduction du prix ait suscité une modification dans les habitudes de consommation, c'est-à-dire dans le quantum relatif du besoin que le produit vendu à prix réduit doit satisfaire.

17. D'un point de vue historique et sociologique, il est d'ailleurs évident que les appréciations « individuelles » ont, elles-mêmes, une origine sociale.

En effet, ce qui caractérise le prix de détail, c'est que, d'une part, il doit être un élément du calcul économique général (et qu'à ce titre il doit exprimer aussi parfaitement que possible la valeur des différents produits) et que, d'autre part, il peut, éventuellement, servir *à orienter les calculs économiques* des consommateurs individuels ou collectifs, dans un sens conforme à la volonté des instances politiques et économiques centrales (et, dans ce cas, il doit se situer à un niveau plus ou moins différent de celui qui correspondrait à la valeur des produits).

Ce second rôle du prix de détail est lié à la « liberté de la consommation », c'est-à-dire au fait que — en l'absence d'un déséquilibre économique ou monétaire rendant indispensable l'application de normes autoritaires de consommation — les consommateurs individuels ou collectifs ne sont pas limités dans les choix/qu'ils peuvent effectuer entre divers objets de consommation par des règles de répartition et de rationnement, mais qu'ils effectuent ces choix uniquement à partir de leurs disponibilités monétaires, de leurs « préférences » et du niveau des prix des produits entre lesquels ils ont à choisir.

C'est cette liberté de consommation qui oblige, éventuellement, à pratiquer pour certains produits des prix de détail plus ou moins différents de la valeur de ces produits, afin que la demande globale dont ces produits sont l'objet coïncide avec la production disponible.

Tout autre est la situation en ce qui concerne les prix de gros, c'est-à-dire principalement les prix pratiqués entre les entreprises d'Etat. Dans ce cas il n'y a pas, à proprement parler, de « liberté de consommation ». La nature et l'ampleur des productions des différentes entreprises, et, par conséquent, la nature et l'ampleur de leurs achats, sont fixés par le plan économique, et des fluctuations de prix ne doivent pas venir modifier les plans de production, d'achats et de ventes des différentes entreprises.

Ces plans, eux-mêmes, résultent de calculs économiques effectués antérieurement à la période de planification en cours. Ils sont, en quelque sorte, la synthèse des propositions faites par les différentes entreprises (en application des directives par elles reçues des organes centraux de planification). Les propositions des entreprises résultent des calculs économiques effectués au sein de ces dernières, compte tenu des objectifs qui leur sont assignés et des *prix* auxquels elles peuvent acquérir les différents produits qui leurs serviront de moyens de production (matières premières, combustibles, etc.) ; comme nous l'avons dit, ces calculs n'ont une signification réelle qu'à condition que les prix à partir desquels ils sont établis soient l'expression du coût social réel des moyens de production.

La synthèse des propositions des entreprises incombe aux organes de planification qui, compte tenu des bilans de production et de consommation, modifient ces propositions et fixent les plans de production, d'achats et de ventes des différentes branches de la production. C'est *grâce à ces plans que la demande des différents produits est ajus-*

tée a priori *aux disponibilités*, cet ajustement *a priori* excluant toute déviation du prix par rapport à la valeur. Si, dans les faits, l'ajustement prévu *a priori* se révèle irréalisable, il appartient en principe aux seuls organes de planification de modifier en conséquence les obligations imposées aux entreprises en vertu du plan[18], mais ces modifications s'effectuent à partir de calculs économiques reposant sur des prix qui continuent à exprimer des coûts sociaux réels, et non de prix plus ou moins déviés par rapport aux valeurs. C'est précisément parce que les prix de gros doivent servir à des calculs économiques rationnels, qu'on ne peut admettre qu'ils soient soumis à des fluctuations dues à l'intensité momentanément plus ou moins grande de la demande (cf. *supra*, p. 34).

On peut légitimement conclure des observations qui précèdent que, dans la mesure où subsistent certaines entreprises moins strictement soumises aux impératifs du plan (comme, par exemple, certaines coopératives), le problème de la fixation des prix des produits qui leur sont vendus se pose dans les mêmes termes que le problème de la fixation des prix de détail, en vue d'agir sur les conclusions auxquelles les porteront leurs propres calculs économiques. Il est bien évident, cependant, que les exigences d'un calcul économique général rationnel rendent indispensable de limiter le plus possible le nombre des cas dans lesquels les prix de gros cesseraient d'être l'expression du coût social réel des différents produits.

●

Les explications qui précèdent auront sans doute mis en lumière la place qui revient au calcul du prix, ainsi que les différences qui peuvent séparer les diverses sortes de prix de la simple expression monétaire de la valeur. La diversité des prix, et, en particulier, la différence entre prix de revient et prix de vente, fait surgir le problème du « profit », dont il nous faut maintenant traiter.

IV. - Le profit

Dans le cadre de chaque entreprise, le « profit » est constitué par la différence entre les recettes perçues par l'entreprise du fait de l'écoulement d'une certaine quantité de marchandises, et le coût monétaire de ces marchandises pour l'entreprise considérée.

---

18. Il ne faut d'ailleurs pas se représenter ces obligations comme étant nécessairement formulées d'une façon détaillée par le plan économique ; au contraire, il y a intérêt à laisser aux différentes entreprises une certaine latitude dans le choix des modalités de réalisation de leurs obligations.

1. - Le fonds d'accumulation

La somme des « profits » réalisés par l'ensemble des entreprises, moins les prélèvements effectués sur ces « profits » et destinés à financer des dépenses de consommation individuelle (par exemple sous forme de primes distribuées aux travailleurs des entreprises), constitue un des éléments du fonds d'accumulation social. Les autres éléments de ce profit peuvent être représentés, notamment, par les sommes directement prélevées par l'Etat lors de la vente des produits (sous la forme, par exemple, d'un impôt sur le chiffre d'affaires), par les recettes provenant des impôts prélevés sur les revenus de la population et par les souscriptions de la population aux emprunts publics.

Pour la simplicité du raisonnement, nous supposerons, dans la suite de cet exposé, que le fonds d'accumulation, grâce auquel est financé l'ensemble des investissements et le fonds de consommation collective, grâce auquel sont financées les dépenses improductives de recettes, sont constitués par la somme des « profits » et des impôts prélevés par l'Etat, lors de la vente des produits.

Dans ces conditions, la production totale d'une certaine période étant vendue à sa valeur, le fonds d'accumulation et le fonds de consommation collective représentent la différence entre cette valeur et le coût monétaire de la production.

Soit une production dont la valeur est de 250 milliards et dont le prix de revient total est de 200 milliards, les fonds d'accumulation et de consommation collective s'élèveront à 50 milliards.

La production totale d'une certaine période peut d'ailleurs se décomposer de la façon suivante : une partie sert à la reproduction des moyens de production consommés dans le procès du travail, tandis que l'autre partie constitue le produit net de la période. Une partie de ce produit net sert à la satisfaction des besoins personnels des travailleurs, c'est le fonds de consommation personnelle, tandis que l'autre partie constitue le *surproduit* destiné à alimenter d'une part le fonds d'accumulation, d'autre part, le fonds de consommation collective. La répartition du produit net entre les différents usages résulte du plan économique ; elle est fonction du niveau atteint par les forces productives et des tâches concrètes que pose le développement économique et social. Si le montant de la consommation est donné, le fonds d'accumulation ne peut être augmenté que par un accroissement du surproduit, c'est-à-dire du produit net ; par contre, si ce dernier était donné, on ne pourrait modifier l'importance du surproduit qu'en agissant sur la consommation.

Pratiquement, on agira sur le prix de revient de la production totale et sur le fonds de consommation personnelle, en modifiant le rapport entre la valeur produite par les travailleurs et la valeur qu'ils perçoivent comme revenus. Par exemple, la valeur de la production se montant à 250 milliards, dont 150 milliards provenant du travail vivant dépensé au cours de la période considérée et 100 milliards

représentant l'équivalent de la valeur du travail cristallisé consommé (sous forme de matières premières, d'outillages, etc.), le surproduit s'élèvera à 50 milliards si le fonds de consommation personnelle est de 100 milliards ; il s'élèvera à 60 milliards si le fonds de consommation personnelle est de 90 milliards, etc[19].

Il n'est évidemment pas possible d'agir sur le montant du surproduit en modifiant les prix auxquels les entreprises se vendent leur production, car ce qui est « gagné » par l'une est nécessairement « perdu » par l'autre. Les modifications de ces prix influencent la « localisation du surproduit, mais non son montant.

Nous verrons, au cours des chapitres suivants, quels sont les problèmes essentiels que pose la détermination du fonds d'accumulation en tant que fraction du surproduit, mais pour le moment il nous faut voir comment se trouve déterminée la part du fonds d'accumulation que représentent les « profits » des entreprises.

Cette part est fonction de l'écart entre la valeur produite par le travail vivant et la valeur perçue par celui-ci, ainsi que du montant des impôts prélevés sur les recettes des entreprises. Ce dernier montant doit nécessairement être important, car les dépenses d'accumulation s'étalent sur toute l'année, tandis que les « profits » des entreprises n'apparaissent qu'en fin d'exercice. Ces « profits » peuvent d'ailleurs ou bien rester à la disposition des entreprises au sein desquelles ils se sont formés, ou bien être incorporés aux recettes fiscales, sous forme d'un prélèvement sur les « profits ». Il faut encore ajouter que, dans une économie planifiée, même la partie des « profits » restant à leur disposition ne peut être utilisée à leur gré par les entreprises. Cette utilisation doit également être déterminée par le plan économique.

2. - Le « profit » à l'échelle d'une branche de la production

Théoriquement, à l'échelle d'une branche de la production, on peut distinguer deux sortes de « profits » enregistrés par les entreprises : un « profit de production » et un « profit de réalisation ». Le « profit de production » correspond à l'écart entre le prix de revient de la production et son prix de vente, lorsque ce prix est fixé à l'équivalent monétaire de la valeur. Le « profit de réalisation » (ou la « perte de réalisation ») est constitué par la recette en plus (ou en moins) provenant de la fixation du prix au-dessus (ou au-dessous) de la valeur. Il est clair que les « profits » ou les « pertes » de réalisation ne modifient pas le montant du fonds d'accumulation, mais

19. On peut distinguer un fonds d'accumulation nette — qui est celui considéré dans le texte — et un fonds d'accumulation brute, qui est représenté par l'accumulation nette plus le montant de l'amortissement courant (fonds d'amortissement).

seulement sa répartition entre les branches au sein desquelles il se forme[20].

En l'absence d'un prélèvement fiscal exercé sur les recettes, le montant du « profit de production » enregistré par une branche est fonction du nombre de travailleurs employés par cette branche et de l'écart moyen entre la valeur fournie par chaque travailleur et la valeur perçue par lui sous forme de revenu monétaire. Par conséquent, en général, chaque branche enregistrerait un « profit » d'autant plus considérable, par rapport à son chiffre d'affaires, qu'une part plus importante de la valeur de sa production provient du travail vivant. Précisément, un des rôles possibles du prélèvement fiscal exercé sur les recettes des entreprises peut être d'introduire une certaine égalité entre les « profits » enregistrés par les différentes branches, encore qu'au sein d'une économie planifiée et socialisée l'importance du « profit » obtenu par telle ou telle branche particulière ne joue aucun rôle, ni dans la détermination du volume d'activité de cette branche, ni dans la fraction du montant des investissements dont elle peut être amenée à bénéficier.

3. - Le « profit » à l'échelle d'une entreprise

Au sein d'une même branche, le « profit » enregistré par une entreprise déterminée est fonction — si un prix de vente unique est adopté pour la production de la branche tout entière — du niveau auquel se situe le prix de revient de l'entreprise par rapport au prix de revient moyen de la branche. Par unité produite, le « profit » enregistré est d'autant plus élevé (ou plus faible) que le prix de revient de l'entreprise est plus bas (ou plus haut) par rapport au prix de revient moyen de la branche. L'importance du « profit » unitaire enregistré par les différentes entreprises ne peut être un critère ni de l'utilité de leur production, ni de l'efficience de leur direction.

La production d'une entreprise donnée est socialement utile à partir du moment où cette production est nécessaire à la couverture des besoins sociaux, tels qu'ils ont été déterminés par le plan. Cela signifie que, même si une entreprise fonctionne à perte (son prix de revient étant supérieur au prix de vente), elle devra être maintenue en marche, du moment que l'on a besoin de sa production. Le problème de son remplacement par une entreprise nouvelle, travaillant à un prix de revient plus faible, ne peut être résolu en fonction du seul critère de rentabilité, comme c'est le cas dans le cadre du capitalisme. Le remplacement d'une entreprise ancienne par une entreprise nouvelle pose un problème *d'investissement*, et ce problème

20. Cela est facile à comprendre, ainsi que nous l'avons déjà indiqué, pour autant qu'il s'agit des échanges entre entreprises ; nous verrons qu'il en est de même des ventes effectuées par les entreprises commerciales à la population.

ne peut être résolu qu'à l'aide des critères propres à déterminer l'efficience plus ou moins grande des investissements, critères que nous examinerons au chapitre suivant.

On notera que le fait que certaines entreprises soient en perte ne réduit en rien le montant du fonds d'accumulation, du moment que leur faible productivité était prévue par le plan. En effet, plus la productivité de certaines entreprises est faible par rapport à la productivité moyenne d'une branche, plus est, nécessairement, élevée la productivité d'autres entreprises par rapport à la moyenne. Ces dernières entreprises enregistreront donc un « profit » d'autant plus élevé que la « perte » enregistrée par les autres entreprises de la branche est plus considérable, et le « profit » global de la branche n'en sera pas affecté[21].

Le fait que certaines entreprises soient « en perte » n'en pose pas moins des problèmes d'organisation ; en particulier si les recettes de ces entreprises ne leur permettent pas de couvrir leurs dépenses d'exploitation, il sera nécessaire de leur verser une subvention. Selon les cas, cette subvention pourra provenir soit des autres entreprises de la même branche (établissement d'un système de péréquation), soit du budget central. Il ne fait pas de doute que, du point de vue pratique, le fait, pour certaines entreprises, de recourir régulièrement à des subventions peut n'être pas sans inconvénients, notamment en risquant de diminuer l'effort des dirigeants de ces entreprises en vue de réduire le plus possible leur prix de revient.

On peut ajouter que certaines branches de la production peuvent, dans leur ensemble fonctionner « à perte » si, pour une raison quelconque, le prix de vente de leur production a été fixé non seulement au-dessous de la valeur, mais même au-dessous du prix de revient. Une telle décision peut intervenir, notamment, lorsque le prix de revient d'une branche se trouve être momentanément et exceptionnellement très élevé et que le niveau des prix pratiqués par cette branche peut avoir une influence décisive sur le niveau des prix de revient d'un grand nombre d'autres branches. Dans un tel cas, il peut être préférable de laisser la branche en question vendre « à perte », plutôt que de bouleverser la structure d'un grand nombre de prix de revient.

Comme nous l'avons dit, l'efficience avec laquelle une entreprise donnée est dirigée ne peut être appréciée à partir du montant du « profit » réalisé par elle, car ce montant dépend, dans une large mesure, des conditions techniques dans lesquelles cette entreprise se trouve placée. Ce qui permet véritablement d'apprécier l'efficience avec laquelle une entreprise est dirigée, c'est le rapport entre le

---

21. Nous avons développé ce point en détail, et avec des exemples numériques, dans notre article : On the problem of choice between alternative investment projects, in *Soviet studies*, n° 1 de 1950, pp. 22 à 42 (voir plus particulièrement, pp. 32-33).

prix de revient planifié de cette entreprise et son prix de revient effectif, à condition que la planification du prix de revient ait été faite correctement. On peut ajouter que toute réduction du prix de revient effectif d'une entreprise au-dessous de son prix de revient planifié constitue une contribution réelle à l'augmentation du fonds d'accumulation.

4. - Le cas des entreprises commerciales

Les « profits » enregistrés par les entreprises commerciales soulèvent différents problèmes, notamment en raison de la faiblesse de la marge de « profit » qui peut généralement être enregistrée par les entreprises commerciales[22], et en raison du rôle spécifique que jouent les prix de détail. C'est ce dernier point qui retiendra notre attention.

Le problème qui est posé par la fixation des prix de détail et par les incidences de cette fixation sur le montant global des « profits » est le suivant : dans les achats et les ventes effectués entre entreprises, les déviations des prix par rapport aux valeurs ne modifient pas le montant total des « profits » enregistrés par l'ensemble des entreprises, mais ceci à condition que lors de la vente des objets de consommation aux consommateurs, ces objets soient acquis à un prix global équivalant à leur valeur.

Cela signifie qu'au niveau de la vente aux consommateurs, il faut que les « profits » de réalisation (ou surprofits) enregistrés par certaines entreprises commerciales[23] soient compensés par des « pertes » de réalisation d'un montant équivalent, faute de quoi l'ensemble de la production n'aura pas été, en définitive, vendu à sa valeur.

Or, dans cette dernière éventualité, un déséquilibre économique peut apparaître, étant donné qu'un des fondements de l'équilibre économique, dans le cadre de la planification est l'équivalence entre la valeur des objets de consommation destinés à la vente et le mon-

---

22. Si des entreprises commerciales achètent effectivement à leur valeur les marchandises qu'elles doivent vendre aux consommateurs, et qu'elles les vendent également à leur valeur, c'est-à-dire en tenant compte seulement du temps de travail socialement nécessaire à leur activité, la marge de « profit » qu'elles peuvent enregistrer est nécessairement très faible, et ces entreprises peuvent très facilement enregistrer des pertes, pour peu que la productivité effective du travail, dans ces entreprises, soit légèrement moins élevée que celle qui avait été prévue par le plan. Cet inconvénient peut être éliminé, notamment, en laissant, si besoin est, les entreprises commerciales acheter les marchandises qu'elles doivent revendre à un prix un peu inférieur à leur valeur. Ceci ne suscite pas de difficultés particulières.

23. Rappelons que ces « surprofits » apparaissent chaque fois que pour un produit donné l'offre est inférieure à la demande (qui se manifesterait au cas où ce produit serait vendu à sa valeur), cette insuffisance de l'offre étant due à l'affectation par priorité des forces de production à d'autres objectifs que la fourniture du produit considéré.

tant des revenus distribués et destinés à être dépensés en vue de couvrir les besoins personnels de ceux qui les perçoivent.

Pour comprendre la nature du déséquilibre, qui apparaîtrait au cas où les objets de consommation ne seraient pas vendus globalement à leur valeur, nous pouvons prendre l'exemple hypothétique suivant. Soit une production d'objets de consommation destinés à la vente ayant une valeur de 100 milliards, et un volume de revenus distribués et destinés à être dépensés en vue de couvrir les besoins personnels de ceux qui les perçoivent se montant également à 100 milliards. Dans ces conditions, l'équilibre est formellement réalisé.

Pourtant, si certains objets de consommation ne sont pas produits en quantités suffisantes pour satisfaire la demande qui se manifesterait s'ils étaient vendus à leur valeur, il est nécessaire de les vendre à un prix plus élevé. Soit 30 milliards la valeur de ces objets de consommation, et 40 milliards le prix global auquel il est nécessaire de les vendre pour qu'il ne reste pas de demande insatisfaite. A ce prix de 40 milliards, les entreprises commerciales enregistrent un « profit » de réalisation de 10 milliards (en supposant que la recette supplémentaire ainsi obtenue ne soit pas directement absorbée par un impôt) ; mais, d'autre part, la population ne dispose plus, pour effectuer ses autres achats, que de 60 milliards, alors que la valeur des objets de consommation restants est de 70 milliards. Par conséquent, il faut ou bien vendre avec une « perte » de réalisation de 10 milliards les objets de consommation restants, ou bien voir se faire jour un déséquilibre se manifestant par la *mévente* d'un certain nombre d'objets de consommation, d'une valeur de 10 milliards.

Ceci montre que les « profits » de réalisation ne peuvent pas concourir à la formation du fonds d'accumulation, et que seuls le peuvent les « profits » de production. Il est clair, d'ailleurs, que les ventes à la population ne peuvent jamais fournir un montant de recettes supérieur au montant des revenus versés à la population.

Par contre, le risque existe de voir apparaître un décalage entre les dépenses de la population et ses recettes, sous la forme d'une insuffisance des premières par rapport aux secondes, d'où une possibilité de gonflement exagéré des disponibilités monétaires de la population[24]. Ce risque apparaît surtout lorsqu'une partie des objets de consommation est vendue au-dessous de sa valeur, c'est-à-dire moyennant une « perte » de réalisation. Dans ce cas, pour éviter un gonflement de la circulation, il est nécessaire de vendre une autre partie des objets de

---

24. *Dans la mesure où ces disponibilités ne sont pas fixées par les différentes formes de l'épargne.*

consommation à un prix supérieur à sa valeur, de façon à compenser la « perte » de réalisation par un « profit » équivalent[25].

●

Finalement, nous pouvons dire que l'équilibre économique planifié est caractérisé par le fait qu'il ne laisse place qu'à des « profits de production », à des profits qui se réalisent non dans de l'argent, mais dans un surproduit. Il nous faudra voir, ensuite, de façon plus précise, comment on peut envisager l'apparition d'un tel *surproduit*, sans que cela entraîne une *surproduction* ; pour cela, il nous faudra traiter du *problème général de l'équilibre économique*, mais, avant, nous devons examiner deux autres questions importantes : celle de la détermination de la technique la plus avantageuse et celle de l'utilisation des richesses naturelles.

25. Dans une certaine mesure, c'est cette politique qui a été suivie en Union soviétique au cours de la guerre : les denrées rationnées ont été vendues au-dessous de leur valeur, tandis que les magasins « commerciaux » vendaient des marchandises à des prix supérieurs à leur valeur ; mais dans ce cas intervenait un facteur supplémentaire : l'excédent momentané du volume des revenus distribués par rapport à la valeur totale des objets de consommation disponibles.

6

Détermination de la technique la plus avantageuse

Au cours des développements qui précèdent, nous avons supposé donner les procédés techniques à mettre en œuvre pour obtenir un certain volume et une certaine qualité de production. En effet, à tout moment, la majeure partie de la production provient d'un outillage déjà existant, ayant des caractères techniques déterminés, ce qui permet effectivement de calculer quelles sont les quantités de matières premières, d'énergie et de main-d'œuvre nécessaires à l'obtention d'une certaine production.

Il n'en reste pas moins que dans une économie dynamique des changements constants doivent être apportés à l'équipement existant, soit par adjonction d'un équipement supplémentaire, soit par la modification de telle ou telle technique, soit par abandon de tel ou tel outillage plus ou moins désuet et son remplacement par un autre.

Les changements à apporter à l'équipement soulèvent d'importantes questions : sous quelle forme concrète doit se présenter l'équipement supplémentaire destiné à l'obtention d'une production donnée, dans quels cas est-il économiquement avantageux de modifier ou de remplacer un outillage existant, où convient-il d'implanter une production nouvelle, etc. ?

S'efforcer de résoudre ces questions, c'est rechercher quelle est, à un moment donné, la technique la plus avantageuse, celle qu'il convient de mettre en œuvre *pour obtenir un certain résultat*, dont la nature et l'ampleur ont été préalablement déterminées par un ensemble de choix antérieurs.

Ce qui fait la complexité de ce problème, c'est qu'à tout moment il n'est économiquement possible de réaliser qu'un nombre limité de modifications techniques. En effet, le plan doit déterminer à l'avance la part du revenu national allant à la consommation et la part du revenu national allant à l'investissement. Cette répartition résulte de décisions prises centralement, sur la base de considérations d'équilibre

économique et compte tenu du rythme de développement économique qu'il apparaît nécessaire de réaliser (c'est là un problème que nous examinerons au cours de chapitres ultérieurs). De même, la répartition des investissements entre le secteur productif et le secteur non productif (habitation, éducation, médecine, etc.) est déterminée par le plan, sur la base d'estimations globales des besoins et des ordres d'urgence.

Par conséquent, au cours de chaque période, la production de moyens de production est limitée à un volume donné, ce qui, le plus souvent, exclut la possibilité de réaliser *en même temps* toutes les modifications et innovations techniques abstraitement souhaitables, et oblige à ne retenir chaque fois que les plus « efficientes » d'entre elles.

I. - Notions fondamentales

1. - Le principe de l'économie de travail

Le principe qui, certainement, doit déterminer les choix à opérer entre différentes techniques, lorsque des raisons générales, sociales ou politiques, ne déterminent pas d'avance ces choix, est le principe de l'*économie du travail.*

Cela signifie que si plusieurs possibilités techniques s'offrent pour obtenir certains résultats, on retiendra, sauf si un motif politique ou social s'y oppose[1], celles qui permettent d'obtenir ces résultats avec le minimum de dépenses de travail[2]. Cependant, les véritables difficultés commencent lorsqu'il s'agit d'appliquer concrètement ce principe général.

2. - Le point de vue « technicien »

Une certaine interprétation du principe de l'économie de travail, interprétation vers laquelle s'orientent facilement les techniciens des différentes branches de la production, consiste à considérer que les investissements les plus avantageux sont ceux qui permettent d'obtenir un certain résultat *dans leur propre branche*, moyennant la plus faible dépense de travail.

---

1. Par exemple, du point de vue de la localisation indnstrielle, il pourrait apparaître souhaitable de grouper toute une série de productions dans une ville donnée, grâce à quoi de considérables économies de travail pourraient être réalisées, mais des raisons sociales (désir d'éviter la congestion urbaine) ou politiques (désir de développer économiquement de nouvelles régions) peuvent s'opposer à l'adoption d'une décision qui serait déterminée par la seule considération de l'économie de travail.

2. L'importance des dépenses de travail doit être exprimée à la fois quantitativement et qualitativement (une heure de travail pénible ou complexe représentant un multiple d'une heure de travail simple).

Ainsi, si la production annuelle d'électricité doit être augmentée d'un certain nombre de centaines de milliers de kilowatts et que l'on puisse choisir entre différentes techniques permettant d'obtenir cette production moyennant des dépenses de travail plus ou moins importantes, on pourra avoir tendance à considérer que la technique la plus avantageuse est celle qui rend possible l'obtention du résultat souhaité moyennant la dépense de travail la plus faible, indépendamment du montant des investissements qui doivent être effectués à cette fin.

Supposons que, pour obtenir une production de 100 unités d'un produit (par exemple de kilowatts ou de milliers de kilowatts d'électricité) nous ayons à choisir entre différentes techniques ou « variantes » ayant les caractéristiques suivantes[3] :

Variantes	Montant de l'investissement (en unités de travail*)	Délai d'usure (en années)	Production (en unités de produit)	Frais anuels bruts (en unités de travail*)			Frais par unité de produit	Économie annuelle pour les var. II, III (par rapport à la variante I)
				Usure	Autres frais	Total		
I ..	1.000	20	100	50	670	720	7,2	—
II ..	2.000	25	100	80	580	660	6,6	60
III ..	3.000	30	100	100	480	580	5,8	140

* Les « unités de travail » peuvent être soit des heures, des journées ou des semaines de travail. Comme nous l'avons déjà indiqué, le problème est de ramener à une unité commune (homogène) des heures de travail hétérogènes. C'est également un problème auquel les économistes et statisticiens soviétiques se sont attaqués et pour lequel diverses solutions ont été proposées ; la solution la plus généralement admise consiste à considérer que le rapport dans lequel se trouvent les salaires horaires est le même que le rapport de productivité des différentes catégories de travaux. Cette solution n'est d'ailleurs pas exempte de critiques. De toute façon, nous admettrons ici qu'une solution suffisamment correcte a été donnée à ce problème.

Dans ces conditions, une interprétation étroite du principe de l'économie de travail aboutirait à adopter, en toutes circonstances, la variante III qui, moyennant la plus faible dépense annuelle de travail (travail courant, travail incorporé dans les équipements initiaux et travail incorporé dans les matières premières, combustibles, etc.) permet d'obtenir le nombre voulu d'unités de produits.

Or, cette interprétation du principe de l'économie de travail peut

3. Ce tableau s'inspire d'un tableau analogue proposé par l'académicien soviétique G. Stroumiline, dans son article : Le facteur temps dans la planification des investissements capitaux, in *Bulletin de l'Académie des Sciences de l'U. R. S. S.* (Série Economie et Droit, n° 3 de 1946).

être tout à fait erronée. En effet, en investissant 3.000 unités de travail dans la production considérée — dans la production d'électricité — c'est-à-dire en investissant 2.000 de plus que le minimum indispensable (un investissement de 1.000 est indispensable puisque, de toute façon, il est demandé, en vertu des objectifs généraux du plan, d'accroître de 100 unités la production annuelle), il se peut qu'on soit obligé de renoncer à un investissement plus avantageux ailleurs. On pourra considérer qu'un tel investissement plus avantageux, plus efficient, est possible ailleurs, si les 2.000 qui, dans la production d'électricité permettent d'économiser 140 unités de travail par an permettent, étant investis dans une autre branche, d'économiser davantage de travail chaque année.

3. - La notion d'efficience des investissements

On voit ainsi que la recherche de l'économie de travail maximum, *dans une branche* peut fort bien être en contradiction avec l'obtention de l'économie de travail maximum *dans l'ensemble de l'économie.* Or, dans une économie planifiée, ce qui doit être recherché c'est un résultat satisfaisant pour l'économie tout entière, et pas seulement pour une branche en particulier.

C'est parce que, à chaque moment, les possibilités d'investissements sont limitées par l'importance du fonds d'accumulation qu'il n'est pas possible de pousser, dans chaque branche particulière, la productivité du travail au niveau le plus élevé techniquement possible sans risquer de faire obstacle à l'accroissement au maximum, économiquement réalisable, de la productivité du travail à l'échelle de la société tout entière. En effet, si on cherche à adopter dans certaines branches des variantes exigeant des investissements « exagérés », d'autres branches devront fonctionner sur la base d'investissements « trop faibles », si bien que l'on risque, du point de vue de la productivité sociale du travail, de perdre plus dans ces dernières branches que ce qu'on aura gagné dans les premières.

Le véritable problème consiste à adopter dans chaque branche la ou les variantes qui, combinées aux variantes adoptées dans les autres branches, permettront, à l'échelle sociale, d'accroître au maximum, compte tenu de l'importance du fonds social d'investissements, la productivité du travail dans l'économie tout entière. Il s'agit donc, à chaque moment, de rechercher les investissements qui *contribuent* le plus à l'augmentation de la productivité du travail pour l'ensemble de l'économie.

S'il en est ainsi, nous pouvons dire que *l'efficience* d'un investissement dépend de la contribution à l'accroissement de la productivité sociale du travail. Cette définition générale admise, la question est de savoir comment *mesurer* la « contribution » qu'un investissement donné apporte à l'augmentation de la productivité sociale du travail.

Précisément, sur le problème de la mesure de l'efficience des inves-

tissements, des points de vue très différents ont été développés, notamment par les économistes soviétiques. Ces points de vue se sont exprimés tantôt sous la forme d'une certaine pratique économique, tantôt sous la forme de conceptions théoriques systématiquement développées[4]. Examiner chacun de ces points de vue ou de ces conceptions nous mènerait trop loin. Notre but, ici, sera seulement de résumer les idées essentielles, et d'essayer de montrer dans quel sens il semble qu'une conclusion puisse être dégagée. Il nous paraît, en effet, prématuré de proposer une solution définitive, alors que la discussion sur cet important sujet est encore en cours en Union soviétique, pays dans lequel les recherches théoriques et pratiques sur cette question ont pu être menées le plus loin.

Parmi les principaux points de vue qui, à notre avis, méritent d'être examinés, soit parce qu'ils doivent être rejetés, soit parce qu'ils peuvent servir de base à une solution possible du problème, nous retiendrons le point de vue de la rentabilité et celui du taux d'économie, ainsi que les conceptions de Stroumiline, de Tchernomordik et de Mstislavski[5].

II. - Le critère de la rentabilité

1. - Rentabilité et efficience

Devant les difficultés que soulève la mesure de l'efficience des investissements, certains praticiens de l'économie planifiée ont cru possible de retenir comme critère pratique de cette efficience la « rentabilité » des investissements, transposant ainsi dans un cadre économique et social nouveau le critère capitaliste du profit — critère d'ailleurs désormais limité dans son application au choix entre diverses techniques, à l'exclusion du choix des branches de production ayant ou non à être développées.

La mise en œuvre du critère de rentabilité semblerait pouvoir se justifier par différentes considérations. En particulier, si l'on exige un « rendement minimum » de tout investissement, on sera conduit, semble-t-il, à écarter des investissements qui portent sur des montants « exagérés » par rapport aux avantages qu'ils présentent. En outre, on s'assurera ainsi que les sommes « avancées » par l'ensemble de l'économie à une branche de la production en vue d'être investies par elle

4. Parmi les principales contributions relatives à cette question, citons : Stroumiline, article cité du *B. A. S.* de mars 1946 ; Tchernomordik, L'efficieuce des investissements capitaux et la théorie de la reproduction, in *V. E.*, n° 6 de 1949 ; P. Mstislavski, Quelques questions relatives à l'efficience des iuvestissements capitaux dans l'économie soviétique, in *V. E.*, n° 6 de 1949. — A. Emelyanov, Méthodes en vue de mesurer l'efficience de l'emploi des machines dans l'économie soviétique, in *V. E.*, n° 11 de 1949. On trouvera une traduction des trois premiers articles dans les *Etudes économiques*, et un résumé du dernier dans *S. S.*, numéro d'avril 1950.

5. Cf. la note ci-dessus.

pourront être « remboursées » dans un délai « raisonnable ». C'est ainsi qu'a pris corps parmi les praticiens soviétiques chargés de déterminer les variantes d'investissements les plus avantageuses la notion de « norme de rendement » et celle de « délai de recouvrement ».

Pour illustrer ce qui précède, nous reprendrons l'exemple du tableau I. En appliquant une certaine « norme de rendement » aux investissements, par exemple de 10 % par an, on sera conduit à adopter la variante qui, compte tenu de cette « charge d'intérêt fictif » permettra d'obtenir le « coût » le plus faible. Ainsi, on aurait les coûts unitaires suivants :

Variante I	7,2 + 1 = 8,2
Variante II	6,6 + 2 = 8,6
Variante III	5,8 + 3 = 8,8

En conséquence, on retiendrait la variante I comme étant économiquement la plus avantageuse.

La notion de « délai de recouvrement » suppose connu, d'une part, le prix auquel se vendra la production considérée, prix qui dépend, en règle générale, du coût social moyen, et, d'autre part, le *coût monétaire* ou prix de revient de cette production. Le coût monétaire est inférieur au coût en travail parce que le travail vivant dépensé pour obtenir une production est nécessairement rémunéré par un salaire représentant une valeur inférieure à la valeur produite, ceci pour que se forme un fonds d'accumulation. Ainsi, en admettant que pour les variantes I, II et III, le nombre d'unités de travail vivant dépensées chaque année pour obtenir une production de 100, est, respectivement, de 300, 250 et 200, et que la rémunération monétaire de ce travail vivant est, respectivement de 225, 187,5 et 150[6], on obtient les coûts monétaires suivants, pour la production annuelle :

Variante I	645
Variante II	597,5
Variante III	530

Si le prix auquel cette production peut s'écouler est de 750, le profit annuel réalisé sera :

Variante I : 105 Variante II : 152,5 Variante III : 220

6. Ce qui implique que sur la valeur fournie par une heure de travail productif, 75 % servent à la rémunération monétaire de ce travail et 25 % au financement des investissements et des dépenses improductives.

Ce qui donne les « délais de recouvrement » suivants :

Variante I .... $\frac{1.000}{105} = 9{,}5$ ans

Variante II .... $\frac{2.000}{152{,}5} = 13{,}2$ —

Variante III .... $\frac{3.000}{220} = 13{,}6$ —

En conséquence, ici encore, on retiendrait la variante I, comme étant capable de « se rembourser elle-même » le plus rapidement.

2. - Critique du critère de rentabilité

L'utilisation du critère de rentabilité comme moyen d'appréciation de l'efficience d'une variante a fait l'objet de critiques nombreuses et certainement justifiées. Il ne peut être question de reprendre ici toutes ces critiques ; nous nous contenterons de résumer les principales d'entre elles.

A. — *Absence de base objective pour l'adoption d'une norme de rentabilité minimum*

Si l'on accepte l'idée selon laquelle l'application d'un « taux d'intérêt fictif » permet d'éliminer les investissements « exagérés » par rapport aux avantages qu'ils présentent (c'est-à-dire les investissements qui ne sont pas assez efficients), on est amené à se demander à quel taux il convient de fixer cette norme de rentabilité minimum. Fixera-t-on ce taux à 5 %, à 10 %, ou à un autre chiffre ?

Dans le cadre de la société capitaliste, l'existence d'un marché des capitaux et d'un marché monétaire a pour conséquence la formation automatique d'un taux du profit et d'un taux de l'intérêt, à partir desquels les capitalistes effectuent leurs calculs de rentabilité, mais une économie socialiste planifiée de façon centrale ne connaît rien de semblable et, en conséquence, la « norme de rentabilité » que l'on adoptera (ou le « délai de recouvrement » au-delà duquel on déclarera qu'il ne faut pas aller) sera purement arbitraire et dénuée de signification objective.

I. — *Essais en vue de donner une base objective aux normes adoptées*

Il est vrai que l'on peut essayer de donner une base objective à de telles normes. C'est ce que nous avons essayé de faire lorsque, dans la première édition de ce livre, nous avons proposé que soit calculé un « taux moyen du profit » (sous forme d'un rapport entre l'accumulation

courante et l'accumulation déjà réalisée) analogue à celui qui se forme spontanément dans le cadre du capitalisme et que, chaque fois que pour l'obtention d'un résultat donné plusieurs types d'investissement sont possibles, l'on adopte celui qui permette de réaliser le « prix de production » le plus faible (ce prix de production étant lui-même calculé en ajoutant au prix de revient une « charge d'intérêt fictif » obtenue par application du « taux moyen du profit »). Nous pensions alors avoir trouvé une base objective, reflétant les conditions réelles de la production et de l'accumulation, au calcul d'une norme de rentabilité minimum.

De même divers auteurs soviétiques ont proposé de calculer des coefficients d'efficience en partant des rapports de l'accumulation au produit social ou du rapport de l'accumulation au revenu national[7]. Egalement, il a été proposé par l'économiste soviétique Tchernomordik d'utiliser, à titre auxiliaire[8], lors du choix entre plusieurs variantes, un taux d'intérêt fictif calculé en rapportant l'accroissement de l'accumulation de l'année courante à la somme des investissements de l'année précédente[9]. L'auteur indique que des calculs approchés effectués sur cette base font ressortir pour l'année 1932 un « coefficient d'efficience » des investissements industriels d'environ 20 % et même un pourcentage plus élevé pour les années 1932 à 1937. C'est en appliquant ce taux d'intérêt fictif, d'une part au supplément d'investissement exigé par les variantes les plus onéreuses et, d'autre part, aux économies que ces variantes permettent de réaliser dans les frais d'exploitation que Tchernomordik calcule les « délais de recouvrement » caractéristiques de chaque variante ; ce qui laisse d'ailleurs ouverte la question de savoir quel sera le « délai de recouvrement optimum »[10].

II. — *Critique de ces essais*

Ces différentes tentatives en vue de trouver une base objective à une norme minimum de rentabilité nous paraissent condamnées à l'échec. Ceci, d'une part, parce qu'il n'existe pas, dans une économie

---

7. Cf. les indications données à ce sujet par Tchernomordik dans son article ci-dessus cité (p. 30 de la trad. allemande).

8. « A titre auxiliaire » car, ainsi que nous le verrons, cet auteur se prononce contre une utilisation automatique et générale d'une norme de rentabilité.

9. Tchernomordik, *art. cit.*, trad. allemande, p. 29.

10. Cette méthode combine donc la mise en œuvre d'un taux d'intérêt fictif et la prise en considération d'un « délai de recouvrement », calculé d'une façon particulière. Ainsi, si on a le choix pour obtenir un même résultat entre un investissement de 2.000, entraînant un coût d'exploitation annuelle de 1.500 et un investissement de 6.000 entraînant un coût d'exploitation annuelle de 400, on voit qu'au bout de cinq ans la différence entre les deux investissements, soit 4.000, augmenté de 20 % par an, soit 4.000 (total 8.000) est à peu près couverte par les économies annuelles de 1.100 augmenté de 20 % par année écoulée depuis la réalisation de l'économie (7.700 en cinq ans). Le délai de recouvrement est donc ici d'un peu plus de cinq ans.

planifiée, de « taux » ou de « coefficient » ou de « délai » ayant une signification « objective » ; d'autre part, et surtout, parce que, ainsi que nous le verrons au cours du paragraphe suivant, *il n'y a pas de corrélation entre la « rentabilité » d'un investissement et son efficience du point de vue de l'économie considérée dans son ensemble.*

Toutes les tentatives en vue de calculer une « norme objective » de rentabilité se réduisent à dégager certains rapports constatés à l'échelle de l'économie nationale entre le montant des investissements courants ou de l'accumulation courante, avec l'accumulation passée, ou avec le revenu national, ou l'accroissement de l'accumulation, etc. Or, de deux choses l'une, ou bien ces rapports sont ceux du plan en cours, et par conséquent leur grandeur est déterminée par la nature des variantes elles-mêmes, et on tourne dans un cercle lorsqu'on prétend, à partir de ces rapports, déterminer les variantes à adopter ; ou bien, ces rapports sont ceux constatés dans le passé, au cours d'une période déjà écoulée, et dans ce cas, d'une part, ces rapports résultent de l'adoption antérieure de variantes dont il faudrait être assuré qu'elles ont été les plus efficientes possibles, et, d'autre part, ces rapports sont ceux d'une période écoulée, sont ceux du *passé,* et rien ne garantit qu'ils soient significatifs dans les circonstances nouvelles du *présent* et de *l'avenir.*

Cependant, comme nous l'avons dit ci-dessus, la principale critique que l'on puisse adresser à la mise en œuvre d'une « norme de rentabilité », que celle-ci soit fixée à partir de « données objectives » ou « arbitraires », c'est qu'il n'y a pas de rapport nécessaire entre la « rentabilité » d'un investissement et son efficience pour l'économie considérée dans son ensemble.

B. — *Divergences entre « rentabilité » et efficience*

Dans le cadre de l'économie capitaliste, la rentabilité a une signification bien précise : elle indique la mesure dans laquelle un capitaliste peut, au moyen d'un capital donné, investi de telle ou telle façon, s'approprier la plus-value fournie par le travail salarié. Elle est une mesure de l' « efficience » de son capital pour le capitaliste, cette « efficience » étant précisément constituée par la capacité d'un capital de rapporter un profit. Mais cette « efficience » là n'a rien à voir avec l'efficience d'un investissement pour l'économie nationale prise dans son ensemble.

Si, comme nous l'avons dit au début, l'efficience d'un investissement est constituée par sa contribution à l'accroissement de la productivité du travail, il est facile de voir qu'efficience et rentabilité peuvent fort bien diverger. En effet, pour une variante donnée, la contribution qu'un investissement effectué selon cette variante peut apporter à la productivité du travail est une grandeur *déterminée,* alors que la rentabilité est une grandeur *indéterminée,* qui dépend de circonstances indépendantes de la productivité du travail.

Dans l'exemple du *tableau* I, on constate que si on adopte la variante III, l'investissement supplémentaire de 2.000 exigé par cette variante permet d'accroître la productivité du travail de 25 %, tandis que l'investissement supplémentaire de 1.000 exigé par la variante II contribue seulement à accroître la productivité du travail d'un peu plus de 9 %.

Il est possible que, selon les circonstances, ces 25 % ou ces 9 % soient considérés comme suffisants ou non, c'est là un point sur lequel il y aura lieu de revenir, mais ce n'en sont pas moins des grandeurs déterminées par les caractéristiques propres des différentes variantes ; il en est tout autrement de la « rentabilité » de chaque variante.

Ainsi, pour commencer par la notion de « délai de recouvrement », telle que nous l'avons exposée ci-dessus, nous avons vu que sur la base d'un prix de vente de 750 pour l'ensemble de la production annuelle, ce « délai de recouvrement » était le plus court pour la variante I, avec 9,5 ans, tandis qu'il était le plus long pour la variante III, avec 13,6 ans. Ce qui fait apparaître la variante I comme plus « rentable » que la variante III, et ceci de 1,6 fois.

Mais il suffit que le prix de vente soit un peu plus faible, par exemple de 690, pour que l'on aboutisse à des conclusions tout à fait différentes. Avec un tel prix, le profit annuel réalisé sur la variante I tombe à 45 et celui réalisé avec la variante III à 160, ce qui donne un délai de recouvrement de 22,2 ans pour la variante I et de 18,7 ans pour la variante III. Autrement dit, à ce nouveau prix, la variante III apparaît comme plus rentable que la variante I, et ceci de 1,2 fois.

Ainsi, de faibles changements de prix modifient totalement le rapport des rentabilités, qui apparaissent donc sans corrélation avec l'efficience des investissements. Il faut d'ailleurs ajouter que cette notion de rentabilité ne peut pas s'appliquer aux investissements qui ont lieu dans les branches d'activité qui ne vendent pas leurs produits ou leurs services à un certain prix (investissements culturels ou sociaux), alors que pour ces branches, aussi, un critère d'efficience est indispensable.

Si la « rentabilité » est calculée à partir d'un taux d'intérêt fictif, il est facile de voir que, selon le taux adopté, tantôt une variante, tantôt une autre apparaît comme avantageuse. Ainsi, dans l'exemple de la page 226, un taux d'intérêt de 10 % faisait ressortir la variante I comme plus avantageuse que la variante III, avec un « coût » de 8,2 contre 8,8. Mais avec un taux de 5 %, la variante I fait ressortir un coût de 7,7, alors que la variante III fait ressortir un coût de 7,3. Dans ce cas, c'est la variante III qui serait plus avantageuse que la variante I.

C. — *Conclusions sur le critère de la rentabilité*

Au total, dans une économie planifiée, le critère de la reutabilité d'un investissement ne s'identifie nullement avec celui de son efficience. Le critère de la rentabilité a un sens précis pour le capitaliste individuel, qui a uniquement en vue le profit qu'il peut réaliser en effectuant

un investissement. Dans l'économie planifiée le problème est tout autre, il s'agit de déterminer la « rentabilité » à l'échelle de l'économie tout entière, ce qui laisse parfaitement indifférent le capitaliste individuel[11].

Comme le dit l'académicien soviétique Stroumiline, la notion d'une rentabilité inhérente aux investissements se rattache à « l'idée fausse de l'auto-accroissement dans le temps de la valeur des investissements capitaux »[12], idée qui exprime le fait que, dans la société capitaliste, les propriétaires des moyens de production ont la possibilité de prélever à leur profit une part du revenu national créé par le travail vivant, part que les conditions de la société capitaliste leur font apparaître non pas comme le produit du travail vivant, mais comme le produit du travail mort, cristallisé dans les moyens de production. Le calcul de la rentabilité capitaliste exprime la préoccupation des propriétaires des moyens de production qui aspirent à s'approprier la part la plus importante possible du revenu national, pour une valeur donnée de leur capital. Ceci n'a aucun rapport avec un calcul visant à porter au plus haut niveau possible la productivité du travail.

Ces remarques ne doivent évidemment pas nous amener à conclure que la notion de rentabilité n'a plus aucune place dans une économie planifiée. En effet, d'une part, on peut considérer que l'efficience des investissements, constitue, selon l'expression de Tchernomordik, leur « rentabilité » à l'échelle de l'économie nationale. D'autre part, à l'échelle des différentes branches de la production, la notion de rentabilité a un sens précis, elle signifie que la plupart des branches de la production doivent être « rentables », c'est-à-dire qu'elles doivent concourir à la formation du fonds social d'accumulation — mais c'est là un problème de planification des prix de vente et des prix de revient — et non au problème de choix entre différentes techniques.

La notion de rentabilité conserve également une importance dans l'estimation, sur une base comptable, de la gestion courante des différentes entreprises, les variations de leur « rentabilité » constituent en effet un indice commode de la manière dont elles fonctionnent. Mais ceci est du domaine de la réalisation du plan et du contrôle de son exécution, et non du domaine de l'élaboration du plan.

Le critère de la rentabilité appliqué à l'échelle de l'entreprise soulève cependant encore une importante question, que nous devons examiner ici. Cette question est la suivante : Dans quelle mesure convient-il de laisser fonctionner une entreprise déficitaire, c'est-à-dire non rentable, en supposant que le déficit que cette entreprise enregistre est dû non à une mauvaise gestion mais à des raisons techniques d'une nature et d'une importance telles que leur élimination équivaudrait au remplacement de l'entreprise existante par une entreprise nouvelle. Nous sommes bien ici en présence d'un choix à opérer entre deux variantes : l'une représentée par l'entreprise existante, l'autre par une entreprise de

11. Cf. TCHERNOMORDIK, *op. cit.*, p. 16.
12. STROUMILINE, *op. cit.*, p. 201.

remplacement[13], problème posé, du moins apparemment, par la « non rentabilité » de l'entreprise existante.

Comment convient-il de résoudre ce problème ? Pour répondre à cette question il faut examiner, d'une part, l'origine du déficit constaté, d'autre part, les conséquences de la fermeture de l'entreprise déficitaire et de son remplacement par une autre entreprise.

Le déficit d'une entreprise peut provenir soit des conditions monétaires dans lesquelles fonctionne cette entreprise, soit des conditions techniques (soit, évidemment, d'une combinaison de ces deux facteurs).

L'action des conditions monétaires sera constituée, notamment, par la fixation d'un prix de vente de la production inférieur à sa valeur[14] ; il est évident que, dans un tel cas, l'apparition d'un déficit n'a aucun rapport avec l'efficience de l'entreprise considérée et que ce déficit ne peut constituer, par lui-même, une raison pour fermer cette entreprise et la remplacer par une autre[15].

---

13. Il faut bien noter que le problème n'est pas seulement de *supprimer* l'entreprise déficitaire, mais de la *remplacer* : En effet, si la production de cette entreprise est nécessaire pour couvrir les besoins sociaux, il faudra bien la remplacer et, si elle n'est pas nécessaire, il convient de la fermer à plus ou moins brève échéance, qu'elle soit rentable ou déficitaire, le but de la production n'étant pas le « profit » mais la satisfaction des besoins.

14. Ou, inversement, dans la fixation du prix d'achat de certaines matières premières ou d'une partie de l'outillage, etc., à un niveau supérieur à celui qui correspondrait à leur valeur. La politique des prix n'étant pas déterminée seulement par des considérations étroitement économiques, de tels cas peuvent se produire.

15. La question de savoir si c'est le facteur « prix de vente » qui est responsable du déficit se résout, en règle générale, de la façon suivante :

Si l'entreprise considérée est seule dans toute l'économie à fournir le type de production qui est le sien, cette entreprise s'identifie avec une branche de la production et, donc, le temps de travail dépensé pour fournir sa production est le temps de travail socialement nécessaire* ; par conséquent, si le prix de vente fixé ne lui permet pas de couvrir ses frais et de participer à la formation du fonds d'accumulation sociale proportionnellement à l'importance des forces de travail productives qui se dépensent en son sein, c'est que ce prix de vente a été fixé à un niveau inférieur à celui qui correspondrait à la valeur sociale de la production.

Si l'entreprise considérée n'est qu'une unité parmi d'autres entreprises fournissant le même type de production, c'est le temps de travail dépensé dans l'ensemble de la branche qui, pour autant que la gestion a été correcte, représente le temps de travail socialement nécessaire ; en conséquence, la conformité du prix de vente à la valeur sociale, ou les écarts de ce prix par rapport à la valeur, ressortiront de la proportionnalité, ou de la non-proportionnalité, par rapport aux forces de travail qu'elle met en œuvre, de la participation de la branche dans son ensemble à la formation du fonds d'accumulation** ; nous ne pouvons examiner ici ce point plus longuement,

* Nous rappelons que ce qui est en examen, c'est le fonctionnement déficitaire d'une entreprise dû non à sa *mauvaise gestion* (et dans le cas de mauvaise gestion le temps de travail dépensé serait supérieur au temps de travail nécessaire), mais à des *raisons techniques*. Dans la pratique, la comparaison entre le prix de revient planifié (sur la base du temps de travail nécessaire) et le prix de revient effectif, permettra en principe, de faire la part des éléments de gestion et celle des éléments techniques.

** Au cours de discussions que nous avons eues avec des économistes partisans d'une « planification décentralisée » (cf. chap. Ier ci-dessus), il nous est apparu que la principale objection que ces économistes opposaient à une comptabilité en temps de travail était non pas d'ordre théorique, mais d'ordre pratique. Ces économistes admettaient qu'en longue période, même « dans leur système », les prix s'adapteraient au

L'action des conditions techniques est plus complexe, il est donc nécessaire d'en préciser rapidement la nature. Cette action résulte essentiellement du fait que la productivité du travail dans l'entreprise déficitaire est sensiblement inférieure à la productivité moyenne du travail dans l'ensemble de la branche de production dont cette entreprise fait partie[16], si bien que même en vendant sa production à sa valeur sociale l'entreprise considérée ne couvre pas ses frais et enregistre un déficit. C'est donc en raison d'une certaine *dispersion des productivités* du travail réalisées dans différentes entreprises, par rapport à la productivité moyenne de la branche, qu'un déficit apparaît dans les entreprises les moins productives. De ceci, nous pouvons conclure :

1° Que l'apparition d'un déficit ayant son origine dans la dispersion des productivités (dans la mesure où cette dispersion des productivités est due à des raisons techniques. et a donc pu être prévue lors de la planification des prix de revient et des prix de vente) ne porte aucun préjudice direct à l'accumulation réalisée par la branche dont cette entreprise fait partie. La « basse » productivité de cette entreprise n'est que l'autre aspect de la « haute » productivité d'une ou plusieurs autres entreprises de la même branche et, en conséquence, le « déficit » enregistré par cette entreprise a sa contrepartie dans les profits plus élevés enregistrés dans les entreprises les plus productives[17]. Il y a là un phénomène de compensation qui joue dans nne économie socialisée mais qui n'a pas de signification dans une économie reposant sur la propriété privée ;

2° Que l'apparition d'un tel déficit n'est pas, par elle-même, une raison suffisante de fermer l'entreprise qui l'enregistre et de la remplacer par une autre[18]. *Ce qui peut être une raison décisive, c'est la dispersion des productivités, et non l'apparition d'un déficit.* La distinction n'est pas purement formelle : elle signifie que dans certaines

---

mais ces développements se rattachent à la notion « d'accumulation selon la norme » utilisée, notamment, par l'académicien soviétique Stroumiline et dont nous avons essayé de préciser la signification dons notre article : On the Problem of choice between Alternative Investment Projects, in *Soviet studies*, juillet 1950, pp. 22-42, cf. en particulier pp. 30 sq.

16. Le problème ne se pose donc évidemment pas lorsque « entreprise » et « branche » coïncident.

17. Nous avons également traité cette question d'une façon plus détaillée dans l'article précédemment cité de *Soviet studies*, numéro de juillet 1950.

18. C'est là un principe que saisissent difficilement ceux qui n'envisagent les problèmes économiques que sous l'angle de l'entreprise privée, travaillant pour le profit ; pour eux, le critère suprême du bon fonctionnement de l'économie est, nécessairement, la rentabilité générale des entreprises.

coût en travail, mais il leur apparaissait impossible de calculer d'avance le coût en travail de chaque production. Or en fait, ce calcul n'a rien d'insurmontable, comme le prouvent les calculs prévisionnels de prix de revient, calculs dont l'exactitude peut être vérifiée à *court terme* par la comparaison avec les prix de revient effectifs ; de même la conformité des prix de vente et des valeurs se trouve vérifiée à court terme par la prise en considération des proportions dans lesquelles les différentes branches participent à la formation du fonds d'accumulation social.

conditions la fermeture de l'entreprise déficitaire ne serait pas économiquement justifiée, tandis que, dans d'autres conditions, la fermeture d'une entreprise, même « bénéficiaire », mais dont la productivité est sensiblement inférieure à la moyenne, peut être justifiée du point de vue économique.

En principe, on peut dire que la fermeture et le remplacement des entreprises ne doivent pas intervenir en vertu d'une règle formelle et mécanique (la règle de la rentabilité)[19], mais seulement dans la mesure où cette fermeture et ce remplacement assurent un *accroissement donné de la productivité sociale.* Nous verrons, au cours d'un paragraphe ultérieur. comment on peut essayer d'effectuer concrètement cette mesure[20].

Au total, donc, la rentabilité ne peut être retenue comme critère du choix entre différentes variantes d'investissements, pour autant que ce choix doit s'appuyer sur la plus ou moins grande contribution des investissements à l'accroissement de la productivité du travail. Il semble en être autrement de la notion de « taux d'économie » que nous allons examiner maintenant, et qui constitue un des éléments à prendre en considération lors du choix entre plusieurs variantes d'investissements.

III. - Le critère du taux d'économie

1. - Définition

Le taux d'économie est le *rapport entre l'économie de travail obtenue grâce à un investissement et l'importance de cet investissement.* En principe, il permet donc de mesurer la contribution de cet investissement à l'accroissement de la productivité du travail. Nous allons précisément essayer de voir dans quelle mesure il en est ainsi. Pour cela, il nous faut d'abord illustrer notre définition au moyen de quelques exemples numériques[21].

---

19. Dans la mesure où, à l'intérieur d'une même branche, les divers niveaux de rentabilité des différentes entreprises traduisent les niveaux plus ou moins élevés atteints par la productivité du travail dans ces entreprises, la prise en considération de ces rentabilités est une indication qui permet de déterminer la façon la plus efficace de répartir un *volume global donné* de production entre les différentes entreprises d'une même branche, mais ce n'est plus là un problème de choix entre des variantes d'investissements, c'est un problème de répartition de la production courante d'une branche entre les unités productrices de la branche (il s'agit donc plutôt d'un problème de planification *industrielle* que d'un problème de planification *économique*).

20. Cf. l'alinéa B du § 8 ci-dessous intitulé : Le problème de la désuétude de l'équipement.

21. Ce sont des notions assez voisines que l'économiste soviétique A. EMELYANOV propose de préciser numériquement dans son article : Méthodes d'estimation de l'efficience économique résultant de l'emploi de machines dans l'économie so-

Si nous reprenons les chiffres du *tableau* I (page 101), nous voyons que l'investissement supplémentaire de 1.000 exigé par la variante II par rapport à la variante I permet de réaliser, également par rapport à cette variante, une économie annuelle de 60 unités de travail. Nous pouvons donc dire que le taux annuel d'économie résultant de l'adoption de la variante II serait de 60 pour 1.000 ou de 6 %. La variante III, de son côté, fait ressortir par rapport à la variante I, une économie annuelle de travail de 140 par an, pour 2.000 d'investissements supplémentaires, soit un taux d'économie de 7 %[22]. En outre, si nous avions à juger de l'efficience d'une variante IV, exigeant pour l'obtention d'un coût annuel de 550 un investissement de 4.000, nous dirions que cette variante fait ressortir, par rapport à la variante I, un taux d'économie de 170 pour 3.000 ou de 5,66 %.

Dans ces conditions, le taux d'économie le plus élevé est donné par la variante III, celle-ci est suivie par la variante II et celle-ci, à son tour, est suivie par la variante IV.

Quelles conclusions pouvons-nous tirer de la prise en considération de ces taux d'économie quant à l'efficience des différentes variantes ?

Des conclusions encore assez limitées. Et cela pour diverses raisons. Résumons les principales d'entre elles :

a) Un choix valable ne peut être opéré que compte tenu, d'une part, du montant disponible à l'échelle sociale pour les investissements

---

viétiqne (*V.E.*, n° 11 de 1949, pp. 104-114) (on trouvera un résumé de cet article dans *Soviet Studies* d'avril 1950, pp. 376-382). Cet auteur propose, notamment, de calculer, pour les principales machines les grandeurs suivantes : Z = le nombre d'hommes-heures de travail social dépensé dans l'ensemble de l'économie pour prodnire et faire fonctionner pendant toute son existence la machine considérée. V = le nombre d'hommes-heures libérés par l'emploi de la machine pendant toute son existence. E = l'économie de travail social réalisée par la machine pendant toute son existence

(E = V — Z). S = le degré de productivité de la machine $\left(S = \frac{V}{Z}\right)$

I = l'intensité de l'économie de travail social obtenue par l'utilisation de la machine — cette intensité représentant le rapport de E au nombre d'heures de fonctionnement de la machine (c'est-à-dire le nombre d'heures de travail social économisé par heure de fonctionnement de la machine). Ch_a = le nombre d'heures libérées chaque année dans l'ensemble de l'économie par l'usage de la machine (soit E divisé par le nombre d'années de fonctionnement de la machine). La grandeur S d'EMELYANOV correspond à une notion très voisine du taux d'économie dont nous parlons dans le texte. Indiquons, cependant, que dans les calculs d'EMELYANOV un point important nous paraît être contestable : il semble considérer que « l'économie de travail » est une grandeur qui, en elle-même, est caractéristique d'une machine donnée, alors que cette économie est nécessairement *relative* à la dépense de travail, qui doit avoir lieu *dans d'autres conditions*, conditions qu'il convient chaque fois de préciser, et qui ne sont pas forcément, comme il semble le supposer, celles du travail simple manuel.

22. De même, la comparaison de la variante III et de la variante II ferait ressortir que pour 1.000 d'investissements supplémentaires, la variante III permet une économie annuelle de 80, soit un taux d'économie de 8 %.

et, d'autre part, des taux d'économie qui peuvent être réalisés dans les diverses branches de l'économie ;

b) Les taux d'économie ne sont vraiment significatifs que s'il est tenu compte, dans leur calcul, du mouvement à travers le temps de la productivité du travail ;

c) Le calcul de l'efficience des investissements à l'échelle de l'économie nationale ne peut être effectué abstraction faite ni du temps plus ou moins long, qui s'écoule entre le moment où un investissement est entrepris et celui auquel il entre en service (période de construction), ni de la durée plus ou moins longue pendant laquelle les fonds investis dans une entreprise s'y trouvent immobilisés. Ce dernier problème est particulièrement complexe ; par son contenu même, il est lié à la notion de durée d'immobilisation ou de durée d'amortissement, à la notion de désuétude de certaines techniques, à la notion de mobilité technique et économique des différents moyens de production ;

d) Lors de l'évaluation de l'efficience de certaines variantes, il est nécessaire de tenir compte aussi des investissements *indirects* plus ou moins considérables que pourrait entraîner l'adoption de telle ou telle d'entre elles.

Ces indications font ressortir le caractère complexe du problème actuellement étudié. Nous ne pourrons consacrer que des développements limités à chacun des points ci-dessus énumérés. Ces développements seront d'ailleurs surtout destinés à faire ressortir les principaux aspects que comporte le problème en discussion et les voies par lesquelles on peut envisager d'atteindre une solution. Par contre, ces développements ne prétendent pas, comme nous le disions au début du chapitre, apporter une réponse toute faite à une question qui est encore l'objet d'importantes recherches.

2. - La place subordonnée du taux d'économie

Pour comprendre, à la fois, l'importance des taux d'économie et la place relativement subordonnée qui leur revient dans l'estimation de l'efficicnce, du point de vue de l'économie nationale, des différentes variantes techniques — et ceci quels que soient les perfectionnements que l'on peut apporter au calcul de ces taux[23] — il est nécessaire de se souvenir que le principe qui doit, en dernière analyse, déterminer le choix à opérer entre plusieurs variantes techniques, est le principe de l'économie maximum de travail social.

Cela signifie, pratiquement, que pour déterminer l'efficience d'une variante il faut tenir compte des possibilités générales d'investisse-

---

23. Ces perfectionnements sont constitués par la prise en considération de l'évolution prévue de la productivité du travail, des investissements indirects, etc. ; comme nous l'avons dit, nous examinerons ces différents points dans un instant.

ments[24] ainsi que les taux d'économie qui peuvent être réalisés dans les différents domaines.

En conséquence, il ne serait pas justifié d'adopter systématiquement les variantes techniques faisant ressortir les taux d'économie les plus élevés, car cela risquerait de conduire fort souvent à un gaspillage de travail social.

Ainsi, en revenant à l'exemple numérique précédemment donné (page 101), la recherche du taux d'économie maximum conduirait à adopter la variante III, qui exige, pour obtention de la production désirée, une dépense annuelle totale de travail de 580 ; par contre, on n'adopterait pas la variante IV, qui fait ressortir le taux d'économie le plus faible, à savoir 5,66 % (contre 7 % pour la variante III). Or, une telle décision peut n'être pas justifiée du point de vue du principe fondamental, celui de l'économie de travail.

En effet, si l'on dispose des 4.000 nécessaires à la mise en œuvre de la variante IV (ce qui doit signifier non seulement que le fonds destiné au financement de la reproduction élargie s'élève à une somme supérieure à celle nécessaire à la mise en œuvre de la variante la plus productive — ce qui sera généralement le cas — mais ce qui doit signifier aussi, et surtout, qu'à l'échelle sociale il n'existe pas un usage plus productif du fonds d'investissement), se refuser à adopter celle-ci conduit à un gaspillage annuel de 580 — 550 = 30 unités de travail par an. Il est évident que si un gaspillage analogue se répétait à l'occasion des milliers d'investissements qui ont lieu chaque année, on aboutirait à une véritable déperdition du travail social.

Ce qui précède signifie qu'on ne peut prétendre faire usage du taux d'économie qu'à titre *comparatif*, non pas dans le cadre étroit d'une branche particulière, mais dans le cadre de l'économie prise dans son ensemble. Ce que l'on doit rechercher, en faisant un usage comparatif du taux d'économie, c'est si les fonds nécessaires à la mise en œuvre, dans une branche donnée d'une variante qui, pour cette branche, apparaît particulièrement efficiente ne contribueraient pas, s'ils étaient investis dans une autre branche, à accroître davantage encore la productivité sociale du travail.

Par exemple, si en concentrant des investissements importants dans une certaine branche on peut y réaliser un taux d'économie de 20 %, il y aura intérêt à réduire autant que possible (*tout en obtenant les objectifs de production assignés*) les investissements dans les branches où il n'est pas possible de réaliser un tel taux d'économie et ceci en renonçant d'abord à ceux des investissements qui font ressortir les taux les plus faibles. Ainsi, dans la branche où il s'agit d'opter entre les variantes I, II, III et IV, il peut y avoir intérêt à n'investir que

24. Les possibilités générales d'investissements sont constituées par la somme du fonds d'accumulation, au sens strict du mot, et du fonds de renouvellement ou d'amortissement ; il s'agit donc de ce qu'on peut appeler le fonds disponible pour la reproduction élargie.

1.000 (variante I) plutôt que 4.000 (variante IV) car en procédant de la sorte, on renonce à un taux d'économie de 7 % pour obtenir (si la somme ainsi « dégagée » augmentée des sommes « dégagées » d'autres branches est suffisante pour cela) un taux d'économie de 20 %. De même, si dans une certaine branche un investissement éventuel ne faisait ressortir qu'un taux d'économie de 4 %, c'est à cet investissement qu'il serait préférable de renoncer (si cela permettait de « dégager » une somme suffisante *sans nuire aux objectifs de production assignés*) plutôt qu'à la variante qui assure un taux d'économie de 7 %.

De ce point de vue, la règle générale peut s'énoncer de la façon suivante[25] : en principe, il convient d'adopter les variantes les plus productives (celles qui font ressortir les dépenses courantes de travail — vivant et cristallisé — les plus faibles) ; mais chaque fois que les fonds disponibles pour les investissements ne permettent pas une telle adoption simultanée, on doit renoncer d'abord aux variantes qui font ressortir les taux d'économie les plus faibles, par rapport aux variantes immédiatement antérieures au point de vue productivité[26].

Il est bien évident que cette utilisation *comparative* du taux d'économie ne peut pas être effectuée à l'échelle de chaque branche particulière ; cette utilisation ne peut être que le fait d'un organisme central

25. Cet énoncé abstrait peut être illustré par un bref exemple. Soit des options, à effectuer entre les branches X et Y et, pour chacune de ces branches, entre les variantes I, II et III ayant les caractéristiques suivantes :

Variantes	Montant de l'investissement nécessaire	Dépenses annuelles de travail*	Taux d'économie par rapport a la variante I	Taux d'économie par rapport a la variante II
		Branche X		
I	1.000	500	—	—
II	2.000	450	5 %	—
III	3.000	430	3,5 —	2 %
		Branche Y		
I	1.000	500	—	—
II	2.000	420	8 %	—
III	3.000	380	6 —	4 %

* Pour un même volume de production.

Si on dispose de 6.000, la plus avantageuse est la combinaison de III (X) et de III (Y), qui donne une dépense annuelle de 810.

Si on dispose de 5.000, il faut renoncer à III (X), dont le taux d'économie est le plus faible et combiner II (X) et III (Y), ce qui donne une D. A. de 830.

Si on dispose de 4.000 il faut renoncer à III (Y) et combiner II (X) et II (Y), ce qui donne D. A. = 870.

Si on dispose de 3.000, il faut renoncer à II (X), ce qui donne I (X) + II (Y) = 920.

Ainsi, dans chaque cas, on réduit au minimum, pour une même production, la dépense totale de travail social.

26. Ce qui n'est pas du tout la même chose que d'adopter systématiquement les variantes qui font ressortir les taux d'économie les plus élevés.

disposant de l'ensemble des données relatives à l'économie nationale. Cet organisme doit nécessairement être l'organe central de planification[27].

Pour que celui-ci puisse, sur ce point, remplir efficacement son rôle, il est nécessaire que les différentes branches de l'économie — auxquelles il a été demandé d'examiner dans quelles conditions elles peuvent, dans un délai donné, porter leur production à un niveau déterminé — soumettent à cet organe central des projets d'extension, ou de renouvellement, qui fassent ressortir les taux d'économie qui résultent de l'adoption des différentes variantes possibles (lorsque plusieurs variantes sont possibles)[28].

La mise en œuvre des calculs et des comparaisons ci-dessus indiqués peut paraître représenter une somme de travail écrasante. C'est là un point de vue simpliste.

Toute la question (ici encore) est de savoir si cette somme de travail vaut ou non la peine d'être dépensée, c'est-à-dire si elle permet d'économiser plus de travail qu'elle-même en représente.

Dans les bureaux d'études et de recherches, on sait bien qu'on ga-

---

27. A cet égard, l'organe central de planification doit jouer, en se plaçant du point de vue de l'efficience générale, un rôle analogue à celui que joue, dans le cadre du capitalisme, d'une façon nécessairement imparfaite et sur des bases hautement aléatoires, le système bancaire, lorsqu'il intervient dans la répartition des capitaux, mais le système bancaire se place évidemment au point de vue de la rentabilité des capitaux placés et non au point de vue de l'efficience des investissements.

28. Une procédure inverse pourrait d'ailleurs intervenir : on pourrait demander aux différentes branches d'évaluer le montant des investissements dont elles auraient besoin pour adopter les variantes auxquelles correspondent les dépenses annuelles de travail les plus faibles et qui ne font pas ressortir, par rapport à la variante immédiatement antérieure, un taux d'économie inférieur à un certain pourcentage. Ces évaluations seraient transmises à l'organe central de planification qui les totaliserait et qui comparerait ce total à celui du fonds disponible pour les investissements. Si les deux totaux coïncidaient, les variantes proposées seraient retenues ; si les deux totaux ne coïncidaient pas, il faudrait demander aux branches de nouvelles propositions, faisant ressortir un taux d'économie différent. Ainsi, dans l'exemple de la note 25 de la page 136 si le taux minimum proposé est de 4 %, la branche X retiendra la variante II et la branche Y, la variante III, ce qui exige un total de 5.000 d'investissement ; si ce total excède le fonds d'accumulation — qui est par exemple de 4.000 — on demandera aux branches de faire de nouvelles propositions à partir d'un taux minimum de 5 %, ce qui conduit la branche X à s'arrêter à la variante II, le fonds total d'investissement nécessaire étant désormais de 4.000. La question de savoir s'il est préférable de procéder de cette façon ou d'effectuer directement des comparaisons centralisées n'est pas une question théorique mais une question pratique que seule l'expérience peut résoudre.

On peut ajouter que, dans tous les cas, les projets d'investissement des différentes branches doivent faire ressortir non seulement les besoins d'investissement et les économies de travail, mais aussi les quantités d'outillage, de matières premières et d'énergie requises pour la réalisation des différents projets et pour le fonctionnement des différentes variantes, ces quantités devront également être totalisées pour être confrontées avec les quantités dont la fourniture est prévue par le projet de plan initial, si ces quantités ne coïncident pas, il y aura lieu soit de rejeter certaines variantes (parmi les moins efficientes), soit de réviser certains des objectifs initiaux, dans le domaine de la production de matières premières, d'énergie et d'outillage. De tels ajustements sont effectués dans le cadre des « bilans-matières ».

gne encore du temps à pousser très loin des calculs avant de mettre en route une fabrication qui immobilisera des investissements considérables, mais on sait aussi que pour certains détails l'économie qui peut être réalisée par une recherche supplémentaire ne compenserait pas la peine que cette recherche exigerait.

De même, en ce qui concerne les options à opérer entre différentes variantes et entre diverses branches de l'économie, il est clair que ces options ne méritent de donner lieu à des recherches longues et onéreuses que si elles portent sur des quantités considérables de travail social et sont susceptibles d'aboutir à des économies également considérables — ce qui écarte d'un examen à l'échelon central un grand nombre de projets ou de variantes portant sur de faibles sommes. Le choix entre ces variantes peut être opéré à l'échelle des branches, sur la base de critères simplifiés, par exemple en faisant jouer un taux d'économie minimum au-dessous duquel il ne convient pas de descendre.

En ce qui concerne les calculs, ceux-ci peuvent être considérablement abrégés si un certain nombre des coefficients exprimant le coût en travail des principales machines et les économies de travail qu'elles permettent d'effectuer sont calculés dès l'abord par les bureaux d'études des entreprises qui fournissent ces machines, ou qui auraient à les construire, et si ces coefficients sont communiqués aux entreprises et organisations qui ont des options à effectuer[29].

Enfin, il faut souligner que, dans la pratique, le nombre des variantes entre lesquelles il peut y avoir à choisir est beaucoup plus réduit qu'on ne l'imagine en se plaçant à un point de vue théorique. En effet, toute une série de variantes sont à écarter indépendamment de la prise en considération des taux d'économie. Il en est ainsi de celles qui demandent des délais de construction trop longs par rapport aux délais exigés par le plan (en raison de l'urgence de certains besoins et de l'interconnexion des diverses productions), de celles qui ne peuvent utilement fonctionner que pour un volume de production très éloigné de celui qui est nécessaire, de celles dont la mise en œuvre se heurterait à tel ou tel « goulot d'étranglement », de celles qui sont à éliminer pour des raisons politiques ou sociales, etc.

Aussi bien, pour chaque période de planification, le nombre de variantes suffisamment importantes, présentant l'ensemble des caractéristiques *concrètes* de nature à en permettre l'adoption, et entre lesquelles il y a lieu d'hésiter avant de faire un choix, de sorte qu'il est indispensable d'effectuer des calculs comparatifs complexes, est certainement assez limité.

Nous verrons, cependant, d'une part, que la prise en considération de la diversité des éléments concrets n'est pas toujours de nature à faciliter les choix, et que, d'autre part, certaines méthodes de calcul

29. C'est ce que propose EMELYANOV dans son article cité.

ont été proposées qui, si elles ouvraient effectivement la voie à des estimations significatives, simplifieraient considérablement la solution du problème en examen.

●

Au cours de l'exposé qui précède, nous avons essayé de montrer comment le problème de l'efficience des investissements dans une économie socialiste planifiée se distingue, par sa nature même, du problème de la rentabilité capitaliste, et comment on voit apparaître une notion nouvelle, la notion d'une « rentabilité » à l'échelle de l'économie nationale, « rentabilité » qui ne se mesure pas d'après les profits réalisés, les valeurs d'échange accumulées, mais d'après les valeurs d'usage produites dans les conditions les plus économiques possibles.

Cependant, l'analyse que nous avons ainsi donnée des questions posées a été simplifiée afin d'essayer d'en clarifier l'exposé. Nous avons raisonné comme si la technique n'évoluait pas au cours du temps, ou comme s'il était impossible de prévoir cette évolution (ce qui n'est pas exact dans une économie planifiée) et qu'il pouvait, ou devait, par conséquent, en être fait abstraction au moment d'effectuer des choix entre plusieurs variantes. Or, ceci n'est évidemment pas conforme à la réalité. Dans la réalité, la technique évolue, la productivité du travail se modifie, et c'est un facteur dont il faut tenir compte dans l'évaluation de l'efficience d'un investissement à l'échelle de l'économie nationale. Comme le déclarait J. Staline dès 1933 : « La rentabilité ne doit pas être considérée du point de vue mercantile du boutiquier, du point de vue du moment présent. La rentabilité doit être considérée du point de vue de l'ensemble de l'économie nationale, dans la perspective de plusieurs années[30]. »

Précisément, il nous faut voir maintenant de quelle façon il est possible d'introduire dans le calcul économique « la perspective de plusieurs années ».

IV. - Le mouvement de la productivité du travail

La prise en considération non seulement des données actuelles, mais aussi des données à venir, constitue une démarche indispensable du calcul économique, mais cette démarche soulève de multiples difficultés.

Ces difficultés ne tiennent pas tant au caractère aléatoire de toute prévision, car dans une économie planifiée les aléas, sans disparaître, sont réduits au minimum, qu'à la diversité des questions auxquelles il convient de répondre dès qu'on se place dans une perspective de plusieurs années.

30. J. Staline, *Questions du léninisme*, 11ᵉ édit. russe, p. 383.

Certaines de ces questions sont relatives au rythme d'utilisation des richesses naturelles, nous les examinerons au cours du prochain chapitre. D'autres concernent les mouvements relatifs des coûts dans le temps, la désuétude plus ou moins rapide qui risque de frapper certains investissements et la « perte » qui peut en résulter pour l'économie, le montant futur des disponibilités pouvant être accumulées, etc.

Au cours du présent paragraphe, nous essayerons de résumer, aussi brièvement que possible, la manière dont, à notre avis, se posent les deux premières questions ci-dessus énoncées[31], cela dans l'état actuel des discussions sur ce sujet. Notre point de départ sera constitué par les conceptions que l'académicion Stroumiline a développées dans son article *Le facteur-temps dans la planification des investissements capitaux*[32]. Nous sommes d'ailleurs loin d'admettre tous les raisonnements que cet auteur développe dans cet article[33], mais celui-ci a le mérite de faire ressortir ce qui constitue deux des aspects fondamentaux des problèmes en examen, à savoir le mouvement des coûts et la désuétude de l'équipement.

1. - Le mouvement des coûts

Au cours du paragraphe précédent (pp. 132 et suiv.), nous avons développé notre raisonnement sur la base des coûts en travail de la « première année » de mise en service des différentes variantes, et nous avons ainsi dégagé une certaine notion de taux d'économie de travail.

En fait, pour les différentes variantes, les coûts en travail sont appelés à évoluer au cours du temps, et à évoluer d'une façon différente selon les variantes, ce qui peut, dans une perspective de plusieurs années, modifier leur efficience relative.

L'expérience montre que, dans une économie progressive, la pro-

---

31. La troisième question sera évoquée à plusieurs reprises au cours de l'exposé qui suivra, mais elle ne fera pas l'objet d'une discussion systématique et particulière. On peut résumer ainsi ce qui est l'essentiel de son contenu : si, au moment présent, compte tenu des disponibilités actuellement accumulables, il semble rationnel d'écarter certaines variantes qui font ressortir un taux d'économie trop faible, ne convient-il pas de modifier cette conclusion si l'on sait que dans un délai déterminé on disposera d'une capacité d'accumulation suffisante ? En effet, si l'on agit autrement, c'est-à-dire si l'on procède à un investissement moins onéreux, on risque de ne pas pouvoir mettre en œuvre ultérieurement, au moins pendant un certain temps, les variantes plus productives, alors que les disponibilités nécessaires existeront, parce que cette mise en œuvre ferait double emploi avec les investissements antérieurs non amortis. La solution de ce problème est liée, notamment, à un ensemble de questions relatives aux délais d'amortissement et de désuétude.

32. *Bulletin de l'Académie des Sciences de l'U. R. S. S.*, Section Economie et Droit, n° 3 de 1946.

33. Dans notre article, On the problem of choice between alternative investment Projects, *Soviet studies*, juillet 1950, nous avons exposé quelques-unes des réserves qu'à notre avis les conceptions de STROUMILINE appellent.

ductivité du travail croît au cours du temps[34], mais les différentes variantes ne sont pas toutes susceptibles, au même degré de bénéficier des progrès de la productivité du travail, qui sont d'ailleurs variables selon les branches de la production.

On sait que, d'une façon générale, les dépenses de travail nécessaires pour l'obtention d'une production donnée se présentent sous trois formes, à savoir :

A) Comme amortissement de l'investissement initial : l'importance de cet amortissement, par unité de production, est fonction de la dépense de travail incorporée dans cet investissement (dépense qui est donnée une fois pour toutes, qui ne varie pas au cours du temps et qui n'est donc pas susceptible de bénéficier des progrès ultérieurs de la productivité du travail[35], du nombre d'années pendant lequel cet investissement est susceptible d'être utilisé[36] et du nombre d'unités de produits pouvant être fournies chaque année grâce à cet investissement. La dépense de travail qui correspond à cet amortissement est donnée une fois pour toutes et n'est pas susceptible de varier du fait des progrès de la productivité du travail[37] ;

B) Comme travail incorporé dans les matières premières, combustibles, matières auxiliaires, petit outillage, etc., utilisés pour la production courante et pour l'entretien de l'équipement initial ; la quantité de travail qui correspond à ces différentes dépenses se réduit au fur et à mesure que la productivité du travail augmente.

C) Comme travail vivant dépensé directement dans le processus

---

34. Dans l'article ci-dessus cité, l'académicien STROUMILINE admet que depuis le début des plans quinquennaux la progression annuelle moyenne de la productivité est de 6 %.

35. Si une machine coûte aujourd'hui, pour être produite, dix mille heures de travail social, ce n'est pas parce que dans cinq ans elle ne coûtera plus que sept mille heures à produire que cette machine, installée aujourd'hui, représentera moins de dix mille heures de travail ; par conséquent, si au cours de son existence utile elle permet de fournir 10.000 unités d'un produit donné, chaque unité de produit comportera au titre de l'amortissement une dépense d'une heure de travail. Ce n'est qu'à condition de calculer de cette façon que l'on fera apparaitre l'avantage qu'il peut éventuellement y avoir à utiliser momentanément une machine moins perfectionnée et plus rapidement amortissable, afin de pouvoir bénéficier ultérieurement des progrès accomplis, au point de vue productivité, dans la production des machines ; cet avantage n'apparaîtrait pas si le coût d'un investissement était calculé non à son montant effectif mais selon son coût de remplacement. La solution préconisée est évidemment distincte de celle qu'il convient d'adopter dans le calcul de la valeur et du prix d'une production donnée.

36. Ce nombre d'années ne coïncide pas nécessairement avec la durabilité physique de cet investissement, il peut être plus court, en raison de la désuétude de cet outillage, de ce que MARX appelle son « usure morale » ; c'est un point sur lequel nous revenons plus loin.

37. Certes, une plus grande maîtrise de la technique de la part des travailleurs est susceptible de prolonger la longévité d'un outillage donné et de lui faire fournir par unité de temps un plus grand nombre de produits ; mais cette maîtrise progressive de la technique doit être prise en considération dès l'origine pour le calcul du coût d'amortissement par unité de produit.

de production, afin de mettre en œuvre les moyens matériels de production qui correspondent à l'investissement initial (dans cette rubrique il faut faire entrer aussi le travail vivant dépensé pour l'entretien courant de l'appareil de production) ; ce type de dépenses de travail, ramené à l'unité de production, reste le même tant que la variante d'investissement adoptée reste inchangée, elle constitue une des caractéristiques de cette variante[38].

En partant des distinctions précédentes, on peut voir que le rapport entre les dépenses de travail exigées au cours de la « première année » par les différentes variantes peut ne représenter que très imparfaitement le rapport entre les dépenses tel qu'il résulterait de la mise en œuvre de ces variantes pendant toute leur existence utile.

D'une façon générale, les variantes dans lesquelles les dépenses de travail susceptibles d'être réduites au fur et à mesure que le temps s'écoule sont particulièrement importantes présentent une supériorité sur les autres, supériorité qui ne ressort pas d'un calcul se limitant à la « première année » et dont il convient de tenir compte.

Pour mettre en lumière de quelle façon la prise en considération de l'évolution dans le temps des dépenses de travail est susceptible de modifier le taux d'économie caractéristique d'un investissement, prenons un exemple numérique. Soient les variantes III et IV, dont les caractéristiques, pour la « première année » sont les suivantes :

Variantes	Montant de l'investissement	Durée utile (années)	Frais annuels (en unité de travail)			Nombre d'unités produites
			Usure	Autres frais	Total	
III	3.000	30	100	480	580	100
IV	4.000	30	133	417	550	100

38. Cela ne signifie pas que, dans la pratique, la quantité de travail dépensée au cours de la première année de mise en œuvre d'une certaine variante ne puisse être progressivement réduite : l'expérience prouve au contraire qu'une même technique peut être de mieux en mieux assimilée au cours des années, réduisant ainsi la dépense de travail exigée pour obtenir une production donnée avec les mêmes moyens de production. Néanmoins, il y a à cette réduction une limite à partir de laquelle seule une modification des moyens matériels de production permet de réduire la dépense de travail nécessaire pour l'obtention d'une production donnée. Si, dans le courant du texte, nous considérons que la dépense de travail vivant reste inchangée tant que la variante adoptée reste elle-même inchangée, c'est que nous admettons au départ une assimilation complète des possibilités techniques de chaque variante. Rien ne s'oppose, lors d'un calcul concret, à tenir compte d'une certaine période d'assimilation et même, à différencier les variantes selon la durée plus ou moins longue qui devra s'écouler avant qu'elles soient susceptibles de donner leur maximum, compte tenu de la qualification initiale de la main-d'œuvre.

Sur cette base, la variante IV fait ressortir par rapport à la variante III un faible taux d'économie, à savoir 3 %, ce qui risque de la faire écarter dans de nombreux cas.

La situation peut se présenter fort différemment lorsqu'on tient compte de l'incidence sur certains éléments du coût de l'évolution de la productivité du travail. On distinguera alors parmi les dépenses autres que d'amortissement celles qui sont « invariables » (non influencées par l'évolution de la productivité) et celles qui sont « variables ». Par exemple, dans la variante III, les 480 peuvent se décomposer en 400 « invariables » et 80 « variables », tandis que dans la variante IV, les 417 se décomposeraient en 100 « invariables » et 317 « variables ».

En outre, le rythme moyen de progression de la productivité dont les deux variantes bénéficient peut être différent (il en est ainsi si l'une des variantes utilise principalement des produits venant d'industries où un rapide développement technique est prévu, tandis que l'autre utilise des produits venant d'industries dans lesquelles le développement technique sera plus lent).

Si nous prenons un rythme moyen de 3 % par an pour la réduction des dépenses « variables » de la variante III et de 6 % par an pour la réduction des dépenses « variables » de la variante IV, *les dépenses totales de travail, pendant toute la période d'utilisation de chacune des deux variantes, se présentent comme suit :*

Variantes	Dépenses d'investissement	Frais « invariables »*	Frais « variables »**	Dépenses totales de travail
III	3.000	12.000	740	15.740
IV	4.000	3.000	2.630	9.630

* Le total des frais « invariables » est obtenu en multipliant les frais de la « première année » par le nombre d'années d'utilisation de l'investissement ; ainsi pour la variante III on a 400 × 30 = 12.000.

** Le total des frais « variables » peut être représenté, notamment, comme la somme des termes d'une progression géométrique dont le premier terme (a) est représenté par le montant des dépenses « variables » de la première année, dont le nombre du terme (n) correspond au nombre d'années d'utilisation de l'investissement, et dont la raison (q) est représentée par le taux annuel de réduction des dépenses « variables » due au progrès de la productivité. Cette somme s'obtient par application de la formule

$$Sn = a\left(\frac{1 - Q^n}{1 - Q}\right), \text{ soit, dans le cas de la variante III}$$

$$Sn = 80\left[\frac{1 - \left(\frac{100}{103}\right)^{30}}{1 - \frac{100}{103}}\right] \text{ c'est-à-dire } Sn = 740$$

La variante IV apparaît ici comme permettant une économie de 6.110 unités de travail pour un investissement supplémentaire de 1.000. Cette économie étant réalisée en trente ans, elle correspond à une économie annuelle moyenne de 200, soit un taux d'économie de 20 %, taux élevé (alors que la « première année » faisait ressortir le faible taux de 3 %).

Il est évident que l'exemple que nous avons adopté fait ressortir une différence d'autant plus grande entre le taux d'économie de la première année et le taux d'économie totale que la période d'utilisation est très longue, trente ans ; nous avons choisi une telle période pour mieux faire ressortir la nature du raisonnement. Dans la pratique, il sera généralement difficile de faire des prévisions solides quant au mouvement de la productivité au-delà d'une période de cinq à quinze ans. Mais rien n'empêche de limiter les calculs aux cinq ou aux dix premières années, de toute façon, ces calculs seront plus significatifs que ceux relatifs à la seule première année.

Nous ferons également remarquer que l'hypothèse de deux variantes ayant une même durée d'utilisation a été admise en vue de simplifier le raisonnement. Si les périodes d'utilisation sont différentes, il faudra soit recalculer les dépenses totales sur une base annuelle, soit effectuer les calculs sur une période commune plus courte que la période totale d'utilisation.

Au cours des développements qui précèdent, nous avons considéré comme donnée la période d'utilisation propre à chaque variante. En fait, cette période n'est donnée d'avance qui si elle coïncide avec l'usure physique (qui est techniquement prévisible), mais dans bien des cas un investissement sera frappé de *désuétude* avant d'être usé. Il nous faut donc examiner maintenant le problème de la désuétude de l'équipement, désuétude qui résulte aussi du progrès de la productivité.

2. - Le problème de la désuétude de l'équipement

Le problème de la désuétude peut être examiné sous deux aspects : celui de la désuétude réalisée et celui de la désuétude prévue. Il est évidemment nécessaire de préciser d'abord dans quelles conditions on peut considérer un outillage comme étant déjà désuet, afin d'essayer de voir dans quelles conditions la désuétude future d'un outillage peut être prévue.

A. — *La désuétude réalisée*

Examiner le problème de la désuétude réalisée d'un certain équipement ou d'une certaine entreprise, ce n'est rien faire d'autre que d'examiner, sous son aspect le plus général, la question de savoir à partir de quel moment il y a intérêt, du point de vue de l'économie nationale, à fermer une entreprise existante pour la remplacer par une entreprise disposant d'un meilleur outillage. Nous avons déjà abordé

ce problème en traitant du critère de la rentabilité (cf. ci-dessus, p. 130 sq.).

Nous avons vu, alors, que l'absence de rentabilité d'une entreprise ne pouvait pas être considérée, du point de vue de l'économie nationale, comme le critère de la désuétude de cette entreprise, mais simplement comme le signe d'une dispersion telle des productivités des différentes entreprises fournissant un même produit que les entreprises (ou l'entreprise) situées au bas de l'échelle des productivités ne parvenaient plus, en vendant leur production à sa valeur sociale, à couvrir leurs frais monétaires.

Précisément, ainsi que nous l'avons dit, c'est cette dispersion des productivités qui entraîne la désuétude des outillages ne permettant d'obtenir que les productivités les plus faibles, ceci même si, dans certaines conditions, cette dispersion n'a pas pour conséquence l'apparition d'un déficit dans la comptabilité des entreprises[39].

Ce qui est décisif, c'est qu'à partir d'une certaine dispersion des productivités, la fermeture et le remplacement des entreprises dans lesquelles la productivité est la plus faible peuvent constituer une des utilisations les plus efficientes du fonds d'accumulation et de renouvellement. Cette fermeture et ce remplacement peuvent d'ailleurs contribuer, à leur tour, à accroître le fonds d'accumulation réelle, non par la réalisation de « profits » supplémentaires, mais grâce à l'accroissement de la productivité sociale du travail, qui permet dans un laps de temps donné, de fabriquer davantage de produits.

I. — *Conditions auxquelles la dispersion des productivités entraîne la désuétude de certains équipements*

Examinons maintenant dans quelles conditions une certaine dispersion des productivités peut être considérée comme déterminant la désuétude d'une entreprise. Il semble que, pour cela, deux conditions doivent être réalisées :

A) Il doit être *techniquement* possible de remplacer la production que fournit l'entreprise à bas rendement par la production d'une entreprise nouvelle (qui peut d'ailleurs être, géographiquement et juridiquement, l'ancienne entreprise rénovée) dans laquelle le travail serait plus productif[40].

39. Nous considérons par conséquent qu'il n'y a pas de corrélation directe entre l'absence de rentabilité de certaines entreprises et leur désuétude ; nous ne partageons donc pas non plus le point de vue soutenu par Stroumiline, dans son article déjà cité, point de vue selon lequel une entreprise devrait être considérée comme désuète, du point de vue de l'économie nationale, lorsque le total cumulé de ses déficits annuels successifs, dus à son retard technique, compense les « accumulations supérieures à la norme » qu'elle a réalisées au début de son existence, lorsqu'elle bénéficiait, au contraire, d'une avance technique par rapport à la moyenne des entreprises de sa branche (cf. notre article du numéro de juillet 1950 de *Soviet studies*, pp. 30 sq.).

40. Il est évident que la situation est la même si plusieurs entreprises anciennes peuvent être remplacées par une seule entreprise nouvelle, ou vice versa.

Cette condition ne peut pas toujours être réalisée. Ainsi, dans l'industrie houillère par exemple, certaines mines peuvent avoir un très faible rendement, et d'autres un rendement beaucoup plus élevé, la dispersion des productivités peut ainsi être considérable[41]. Cependant, s'il est techniquement impossible d'ouvrir de nouvelles mines à haut rendement, ou d'accroître la production des mines à rendement élevé, la production des mines dans lesquelles le travail est le moins productif est techniquement irremplaçable, et ces mines doivent être maintenues en activité aussi longtemps que cela est nécessaire à la satisfaction des besoins sociaux[42].

B) Il doit être *économiquement avantageux* de remplacer la production des entreprises à faible rendement par la production d'entreprises à rendement plus élevé. Mais quand pourra-t-on considérer qu'il en est ainsi ?

La réponse à cette question semble devoir être la suivante : il en sera ainsi lorsque le rapport entre l'économie de travail réalisée de cette façon et le montant de l'investissement nécessaire pour réaliser cette économie de travail est assez élevé, c'est-à-dire lorsque le taux d'économie ainsi obtenu est un taux suffisant (compte tenu, ainsi que nous l'avons dit, des taux d'économie pouvant être obtenus ailleurs et du montant des fonds disponibles à des fins d'investissements).

Lorsque ces deux conditions sont données, on peut dire que l'outillage de l'entreprise susceptible d'être avantageusement remplacé par un équipement fournissant un meilleur rendement est désuet.

II. — *Caractère particulier du problème*

Ce qui constitue une des particularités du problème en examen, c'est que l'abandon immédiat de l'utilisation d'un équipement ancien, encore techniquement susceptible de servir pendant un certain temps, peut apparaître comme une perte pour l'économie nationale. Cependant, il faut dire que cette perte, si elle existe, a sa source non pas dans l'abandon *actuel* de l'outillage, mais dans la décision *passée* d'effectuer un investissement qui est devenu trop rapidement désuet[43].

---

41. Cette dispersion peut même être telle que, si les différentes mines vendent la tonne de houille à sa valeur sociale moyenne, les mines dont le rendement est le plus faible soient constamment déficitaires.

42. *Nous faisons évidemment* abstraction, pour le moment, du commerce extérieur, dont le rôle sera examiné dans un autre chapitre.

43. Nous ne pouvons entrer ici dans la discussion des aspects monétaires et financiers du problème. Disons simplement que, du point de vue des prix, il convient, chaque fois que l'on a prévu une période d'utilisation effective plus courte que la période d'utilisation techniquement possible, de calculer le coût d'amortissement (à intégrer dans le prix de la production) sur la période d'utilisation effective. Si cette prévision n'a pas été faite correctement, il semble qu'il conviendra en cas de remplacement d'un outillage non encore entièrement amorti, d'ajouter au coût d'amortissement de l'outillage nouveau un coût correspondant à la fraction non encore amortie de l'outillage ancien, pour autant que cet outillage n'aura pas pu être utilisé ailleurs.

Il faut dire, aussi, que si l'abandon de l'équipement désuet apparaît comme économiquement avantageux, c'est que la perte qui peut résulter de cet abandon est inférieure, du point de vue de l'économie nationale, à la perte qui résulterait de l'utilisation d'un outillage désuet. C'est précisément cela que le calcul économique devra faire ressortir. De quelle façon peut-on y parvenir ?

III. — *Calcul de l'économie de travail résultant du remplacement d'un outillage désuet*

La réponse à cette question semble devoir être la suivante :

En premier lieu, on calculera à combien reviendrait, avec l'ancien équipement, la production que celui-ci peut encore fournir, en effectuant ce calcul sur la base du *coût d'exploitation*, c'est-à-dire en éliminant la charge d'amortissement de l'outillage qui serait abandonné. Pour fixer les idées, disons que cette production obtenue au cours des trois années suivantes reviendrait à 1.800 unités de travail, représentant le travail vivant dépensé à cette production et le travail incorporé dans les matières premières, le combustible, etc., également nécessaires à cette production.

En second lieu, on calculera à combien reviendrait, pendant la même période, et cette fois-ci amortissement compris, la même production grâce à un nouvel équipement, plus efficient que l'ancien.

Ce n'est que si le nombre d'unités de travail dépensé dans ce cas est plus faible que celui dépensé avec l'ancien équipement, que le remplacement de ce dernier peut, éventuellement, être avantageux. Disons que ce nombre serait de 1.200.

En troisième lieu, on estimera le coût, en unités de travail, de l'équipement de remplacement et l'on calculera, à partir de ces trois données, le taux d'économie résultant de la substitution de l'outillage nouveau à l'outillage ancien.

En reprenant les chiffres précédents, et en supposant que le coût de l'outillage nouveau serait de 2.000 unités de travail, on verrait que ces 2.000 unités de travail ainsi investies permettraient, au cours des trois années suivantes, de réaliser une économie de travail de 600, soit 200 par an en moyenne, ce qui fait ressortir un taux d'économie de 10 %, taux qui doit être comparé, dans les conditions précédemment indiquées, aux taux d'économie pouvant être obtenus par d'autres investissements. Si, dans les limites du fonds d'investissement disponible, le remplacement de l'ancien outillage apparaît économiquement avantageux, on considérera qu'il est désuet.

L'exposé qui précède repose sur une hypothèse volontairement simplifiée. Indiquons rapidement certains éléments importants dont il conviendra éventuellement de tenir compte :

A) L'abandon de l'outillage existant peut n'être que partiel ; en ce cas, dans le premier calcul, on n'éliminera la charge d'amortissement que pour la partie de l'outillage ayant éventuellement à être abandonnée.

B) L'outillage qui aurait à être écarté de la production à laquelle il était initialement destiné, peut ne pas être perdu pour cela. Il peut, par exemple, être mis utilement en œuvre dans le cadre d'une autre production pour laquelle il permet d'effectuer une certaine économie d'investissement (par exemple, une partie de l'outillage rendue inutile dans les mines, du fait de la mécanisation du travail, peut encore être utilisée pendant un certain temps dans les carrières).

Dans ce cas, il convient de déduire du coût de l'investissement nouveau le coût des investissements qui, grâce à lui et du fait de la « libération » d'une partie de l'outillage ancien[44], seront économisés ailleurs. Ce qui signifie que *le coût de l'investissement nouveau doit être calculé net*, et non pas brut. Dans l'exemple qui précède, si l'équipement « libéré » grâce à l'investissement de 2.000 permet d'économiser ailleurs un investissement de 1.000, le coût net d'investissement est de 1.000 ; et le taux d'économie est de 20 % (et non pas de 10 %).

C) Du fait du mouvement de la productivité dans le temps, il est possible que les économies de travail réalisées au cours d'une certaine période, grâce à un investissement nouveau, soient différentes d'une année à une autre. Lorsqu'il en est ainsi, et cela peut arriver fréquemment, il convient de calculer pour chaque année séparément l'économie de travail que permettrait d'obtenir le renouvellement de tel outillage existant ; il se peut qu'on s'aperçoive alors que, compte tenu de l'évolution de la productivité à prévoir dans les différentes branches qui ont à fournir les matières premières, l'énergie, etc., il y a intérêt à ne procéder au renouvellement de l'outillage considéré qu'à partir du moment où l'avantage économique devient véritablement suffisant[45].

---

44. A cet égard, quand on prévoit qu'un outillage ancien sera désuet avant d'être physiquement usé, il y a intérêt à donner à cet outillage une forme telle qu'il puisse être facilement utilisé dans une autre branche que celle à laquelle il est initialement destiné. C'est là un problème de *mobilité* des investissements sur lequel nous reviendrons plus loin.

45. Ainsi dans l'exemple hypothétique précédent nous avions une dépense de travail de 1.800 avec l'ancien équipement et une dépense de travail de 1.200 avec le nouveau, pendant la période de trois ans au cours de laquelle l'ancien outillage serait encore utilisable. Or, il se peut que ces deux totaux représentent la somme des dépenses annuelles suivantes, calculées comme il a été précisé ci-dessus :

	Dépenses résultant de la mise en œuvre de l'ancien équipement	Dépenses résultant de la mise en œuvre du nouvel équipement	Economie de l'année
	—	—	—
1re année	500	500	0
2e —	600	400	200
3e —	700	300	400

Dans ce cas, il sera avantageux de procéder au renouvellement de l'outillage seulement pour une des années ultérieures (le choix de celle-ci étant déterminé par les économies pouvant être réalisées dans l'ensemble de l'économie).

Il convient évidemment aussi d'examiner si l'évolution des coûts dans le temps est la même selon que le renouvellement a lieu immédiatement ou plus tard. En outre, il faut tenir compte de l'évolution éventuelle du coût de l'investissement lui-même. Par exemple, si l'outillage qui représente aujourd'hui 2.000 unités de travail peut être fourni un an plus tard, à la suite de l'ouverture d'une nouvelle usine, pour 1.000 unités de travail, il peut y avoir intérêt à ne procéder au renouvellement d'un outillage ancien qu'une année plus tard (mais cette conclusion n'est pas vraie dans tous les cas ; en particulier, il faut tenir compte du fait qu'à la suite de la réduction du coût d'un équipement donné, c'est toute une série de taux d'économie qui se trouveront accrus ; il faut tenir compte aussi du fait que l'économie d'investissement, résultant de la mise en œuvre, à un usage nouveau, de l'ancien outillage diminuera à la fois avec le vieillissement de cet outillage et avec l'accroissement de la production du travail dans l'industrie productrice de moyens de production, si bien que le coût net d'investissement diminue moins vite, en général, que le coût brut).

IV. — *Comment peut se présenter la dispersion des productivités*

Jusqu'ici, nous avons raisonné comme si seule la dispersion des productivités *au sein d'une même branche* de la production était susceptible de susciter la désuétude d'un outillage. Ce raisonnement est évidemment trop simplifié. La dispersion des productivités *entre les branches* peut aussi susciter la désuétude de l'outillage des branches dans lesquelles la productivité du travail est la plus faible, lorsque des investissements nouveaux peuvent accroître sensiblement la productivité dans ces branches.

Ainsi, si dans une branche donnée, toutes les entreprises fonctionnent pratiquement au même niveau technique, il n'y a pas, au sein de cette branche, de dispersion des productivités ; néanmoins, la technique de la branche en question peut être désuète[46].

Il en est ainsi, lorsque l'écart entre le niveau technique auquel cette branche se trouve et le niveau technique auquel elle peut atteindre, à condition de renouveler son outillage, est tel que ce renouvellement entraînerait une augmentation de la productivité du travail pro-

46. Ce cas illustre parfaitement le fait que la rentabilité n'est pas un critère d'efficience. Si, dans une branche donnée, les prix sont élevés, parce que les produits fournis par les entreprises de cette branche résultent d'une technique arriérée, toutes les entreprises de la branche seront rentables malgré cette technique arriérée (ce qualificatif d'arriéré s'appliquant dans ce cas non pas à la technique de certaines entreprises de la branche par rapport à d'autres entreprises de la même branche, mais à la technique de la branche tout entière par rapport à la technique possible). Par contre si la technique se renouvelle dans un nombre assez grand d'entreprises pour que la valeur de la production de l'ensemble de la branche s'en trouve sensiblement modifiée, les entreprises n'ayant pas modifié leur technique cesseront d'être rentables, mais dès avant ce moment leur technique était désuète.

portionnellement plus important, par rapport aux investissements que ce renouvellement exige, que l'accroissement de la productivité du travail que l'on pourrait obtenir dans la plupart des autres branches.

Autrement dit, l'équipement d'une branche tout entière peut être désuet lorsque l'écart entre la productivité effectivement obtenue dans cette branche et la productivité techniquement possible est relativement beaucoup plus considérable dans cette branche que dans la plupart des autres. Il y a là une notion particulière, applicable à l'ensemble de l'économie, de la dispersion des productivités.

Ainsi, dans les branches où la productivité du travail est particulièrement faible par rapport à la productivité possible, on pourra obtenir, en cas de renouvellement de l'outillage de ces branches, des taux d'économie élevés, ceci en dépit du fait que, lorsqu'il s'agit du renouvellement d'un outillage non encore physiquement usé, le coût de la production obtenue à partir de celui-ci sera calculé, à des fins de comparaison, compte non tenu de l'amortissement de l'outillage désuet.

●

Les développements qui précèdent font ressortir combien est complexe le problème de l'estimation de la désuétude d'un outillage existant et, par conséquent, le problème du calcul de l'efficience des investissements destinés à assurer un renouvellement de cet outillage avant son usure physique. Cependant, malgré leur complexité, ces problèmes sont parfaitement solubles, et ils doivent être scientifiquement résolus chaque fois que les décisions à prendre portent sur des investissements importants.

B. — *La prévision de la désuétude à venir et la durée d'immobilisation*

La prévision de la désuétude à venir, par exemple dans un délai de cinq ans, suppose, en principe, connues les différentes données nécessaires au calcul de la désuétude réalisée, telles que ces données se présenteront au moment où ce délai de cinq ans sera écoulé.

Dans une économie non planifiée, une telle prévision est impossible. Dans une économie planifiée, la prévision est évidemment difficile, mais dans un certain nombre de cas elle est possible, et chaque fois qu'elle est possible, elle doit être effectuée, afin d'ajuster en conséquence les différents calculs économiques.

La prévision de la désuétude à venir des différentes variantes d'investissements est particulièrement importante, en vue de déterminer, dans chaque cas, la durée d'immobilisation optimum.

En effet, si le problème de l'efficience des investissements doit être étudié dans la perspective de plusieurs années, c'est notamment, parce qu'il convient de ne pas immobiliser des quantités excessives de travail dans des investissements qui peuvent paraître aujourd'hui très efficients mais qui seront désuets longtemps avant d'être usés, et

sans avoir contribué suffisamment, entre-temps, à l'accroissement de la productivité du travail.

De même, lorsqu'on considère les choses dans une perspective de plusieurs années, on s'aperçoit que dans une économie dans laquelle la technique progresse rapidement, il y a intérêt à ne pas immobiliser trop longtemps le fonds d'accumulation dont on dispose sous forme d'équipements qui deviendront rapidement désuets, et qu'il peut y avoir intérêt à opter pour des variantes qui, grâce à une immobilisation moins longue, libéreront assez vite les fonds investis à un certain moment, pour qu'ils puissent être réinvestis sur la base d'une technique plus élevée. Il y a là un problème de *rythme de rotation optimum des fonds fixes,* problème qui doit être résolu en se plaçant au point de vue de l'économie nationale.

Afin d'illustrer de quelle façon, semble-t-il, on peut essayer de résoudre ce problème, en utilisant la notion du taux d'économie, nous prendrons l'exemple suivant : soit, d'une part, une variante A, exigeant un investissement de 20.000 et permettant, pendant cinq ans, de fournir 100 unités de produits par an au coût unitaire de 170, coût constitué à concurrence de 40 par l'amortissement de l'investissement initial, et à concurrence de 130 par les autres dépenses de travail[47] ; soit, d'autre part, une variante B exigeant un investissement de 40.000 et permettant pendant dix ans de fournir 100 unités par un an au coût unitaire de 150, coût constitué à concurrence de 40 par l'amortissement de l'investissement initial, et à concurrence de 110 par les autres dépenses de travail[48].

Le raisonnement précédemment développé fait ressortir que la variante B accroît la productivité du travail dans des proportions telles que les 20.000 d'investissements supplémentaires qu'elle exige permettent d'économiser 2.000 par an, soit un taux annuel d'économie de 10 %.

Cependant, les conclusions précédentes doivent être modifiées si l'on dispose d'éléments de prévisions permettant de conclure que, dans un délai de cinq ans, la technique et la productivité du travail auront évolué de telle sorte que la variante B sera désuète. En effet, dans une telle éventualité, immobiliser 40.000 pendant dix ans au lieu de 20.000 pendant cinq ans aboutit à un gaspillage du travail social et fait obstacle à une assimilation rapide du progrès technique — par adoption d'un rythme trop lent de rotation des fonds fixes.

Il est évident que, dans un tel cas, c'est-à-dire lorsque la désuétude est prévue, on doit adopter un rythme d'amortissement des fonds fixes qui est fonction de l'usure morale et non de l'usure physique de

---

47. Pour simplifier le raisonnement, nous supposerons que ces dépenses restent invariables tout au long de la période d'utilisation de l'investissement considéré.

l'outillage. C'est précisément sur cette base que l'on pourra calculer les taux effectifs d'économie que permettent les différentes variantes.

Ainsi, dans l'exemple que nous venons de prendre, la variante B amortie en cinq ans, comporte un coût unitaire d'amortissement de 80[48], ce qui fait ressortir le coût de l'unité de produit à 80 + 110 = 190, coût supérieur de 20 à celui de la variante A, qui exige un investissement plus faible. D'où, dans un tel cas, la supériorité de la variante A. Cette supériorité est due au fait que la variante A permet, avec un amortissement de cinq ans, d'obtenir un coût plus faible que la variante B lorsque celle-ci doit être également amortie en cinq ans.

Il est facile de voir que la situation serait encore différente si la productivité obtenue dans le cadre de la variante A était plus faible, c'est-à-dire si la variante A était moins efficiente. Par exemple, si le coût unitaire résultant de la variante A était de 210, la variante B, même amortie en cinq ans, ferait encore ressortir un taux d'économie de 10 %, et mériterait donc d'être retenue si, compte tenu des divers investissements à réaliser, un taux d'économie de 10 % est un taux suffisant.

●

Telles nous semblent pouvoir être quelques-unes des bases du calcul économique de l'avantage *relatif* de différentes variantes d'investissement. Sur ces bases, des choix doivent pouvoir être opérés entre diverses techniques, pour autant que ces choix seront principalement déterminés par des considérations économiques, *ce qui n'est pas nécessairement le cas.* En effet, la maîtrise des forces de production qui caractérise l'économie planifiée se manifeste aussi par la possibilité d'effectuer des choix sur des bases plus larges que les seules bases économiques.

Cependant, pour nous en tenir au calcul économique, il ne fait pas de doute que les développements qui précèdent ont encore laissé de côté différentes questions que soulève le choix entre diverses techniques.

En particulier, la question se pose de savoir comment tenir compte des conséquences économiques, qui peuvent être fort importantes, des délais de construction plus ou moins longs exigés par diverses variantes, de la mobilité plus ou moins grande des éléments concrets mis en œuvre par diverses techniques et, enfin, de l'importance des *investissements indirects* qui peuvent être liés à tel ou tel choix. Ce sont ces différents problèmes qu'il nous faut examiner maintenant.

---

48. $\frac{40.000}{500} = 80.$

V. - La durée de la période de construction

Lorsque l'adoption de plusieurs variantes peut être envisagée pour l'obtention d'un certain résultat, et qu'il y a des raisons d'hésiter entre elles, il n'est pas possible de ne tenir compte que de l'importance des investissements qu'elles exigent, et de la productivité du travail qu'elles permettent d'obtenir, il faut tenir compte aussi de *la durée de construction* propre à chaque variante, c'est-à-dire du temps plus ou moins considérable qui peut s'écouler entre le moment où des fonds commencent à être investis pour une variante donnée, et le moment où la production, que l'on veut obtenir grâce à ces investissements, devient effectivement disponible.

Il est évident qu'on ne peut considérer comme une donnée négligeable du problème le fait de disposer au bout de six mois d'une certaine production, ou de n'en disposer qu'au bout de deux ans. Il est clair aussi qu'on ne peut être amené à envisager d'attendre deux ans au lieu de six mois que si, grâce à cette attente, on obtient une productivité du travail plus élevée. Mais quel rapport doit-il y avoir entre l'accroissement de la productivité du travail et la prolongation de la durée de construction, pour qu'il vaille la peine d'envisager cette prolongation ?

La question de la durée de construction peut se présenter encore sous un autre jour : le coût de la même variante technique peut être plus ou moins élevé selon qu'on envisage un délai plus ou moins long pour la réaliser. Ainsi, la construction d'une certaine entreprise peut exiger trois ans, dans certaines conditions, et n'en exiger que deux si l'on met en œuvre une technique plus perfectionnée et une mécanisation plus poussée du travail. Dans quelle mesure y a-t-il intérêt à engager davantage de frais pour raccourcir le délai de construction ? Ce qui fait la spécificité de cette question, c'est que le raccourcissement de la période de construction est lié ici à une plus faible productivité du travail, ce qui s'exprime par le coût plus élevé de la construction (en effet, si le délai de construction le plus bref était lié au coût de construction le plus faible, aucune question ne se poserait). De même, du point de vue de l'entreprise achevée, il est clair que celle-ci n'est ni plus ni moins efficiente parce qu'elle a été construite en deux ans au lieu de trois. Le problème est donc de savoir : en quoi consiste l'avantage d'un délai de construction abrégé, et jusqu'à quel point cet avantage mérite-t-il d'être payé par un coût de construction plus élevé ?

L'importance économique de la longueur du délai de construction est liée à un grand nombre de considérations : cette longueur est un aspect de la vitesse de rotation des fonds fixes (tout raccourcissement du délai de construction signifie une accélération de cette rotation) ; elle est susceptible d'agir sur la désuétude plus ou moins précoce d'un

investissement[49] ; elle peut être une source de rupture des équilibres économiques, du fait que la prolongation des délais de construction implique l'immobilisation de fonds sociaux sans que ces fonds produisent d'effets socialement utiles, et elle peut réduire l'efficience économique d'un volume donné d'investissement.

Il ne nous est pas possible d'étudier ici séparément chacun de ces problèmes ; l'ampleur même des questions soulevées nous en empêche. Nous nous bornerons donc à quelques indications, et à un examen rapide de quelques-unes des solutions possibles.

1. - Délai de construction et risque de déséquilibre économique

Les risques de déséquilibre économique liés à la prolongation des délais de construction présentent deux aspects essentiels :

a) Sur un plan général, le fait d'immobiliser pendant un temps plus ou moins long des forces de travail et des moyens de production dans des activités desquelles ne résultent pas d'effets utiles immédiats peut être une source de déséquilibre économique, si l'on n'a pas maintenu suffisamment de forces de travail et de moyens de production dans les branches d'activité qui fournissent leurs produits au bout d'une courte période de travail.

Le problème qui est posé est un problème d'équilibre économique général, de répétition des forces de travail entre les branches I et II de la production et, au sein de ces branches, entre les activités comprenant des périodes de travail plus ou moins longues. Ce problème doit être résolu dans le cadre de la planification économique générale (nous l'examinerons lorsque nous traiterons des questions d'équilibre économique). Ce n'est pas directement un problème de choix en matière d'investissement, mais par contre les solutions adoptées du point de vue de l'équilibre économique général, en déterminant, pour chaque période de planification, le fonds d'accumulation disponible, assignent par elles-mêmes des limites à l'ampleur des travaux de construction pouvant être entrepris en même temps[50].

---

49. Si un investissement doit être désuet au bout de six ans (à compter du moment où la décision de construire a été prise) on ne peut évidemment pas négliger la question de savoir si cet investissement sera réalisé en six mois (ce qui laisse un délai d'amortissement de cinq ans et demi) ou s'il sera réalisé en deux ans (ce qui ne laisse plus qu'un délai d'amortissement de quatre ans). En fait, le coût des produits, et donc l'efficience même de l'investissement, se trouvera modifié selon le délai de construction choisi. Dans ce cas, l'ampleur de la fluctuation de l'efficience, par rapport au coût plus ou moins élevé de l'investissement, constitue, en général, une base suffisante pour opérer un choix économiquement justifié.

50. Traitant de ce problème et parlant de la société socialiste, MARX écrit : « La chose se ramène simplement à ceci que la société doit calculer à l'avance combien de travail, de moyens de production et d'objets de consommation elle peut utiliser, sans provoquer aucune rupture d'équilibre, dans des branches d'activité qui, comme

b) Sur un plan particulier, le problème des délais de construction est dominé par la manière dont *les différentes branches de production se commandent les unes les autres* : ainsi les décisions prises au niveau de l'industrie automobile détermineront les délais dans lesquels les industries métallurgiques, l'industrie du caoutchouc, etc., devront être prêtes à fournir leurs propres produits à l'industrie automobile. Inversement, les délais dans lesquels une nouvelle entreprise automobile devra être prête à fonctionner seront en partie déterminés par les délais dans lesquels elle pourra disposer des matières premières et des demi-produits dont elle aura besoin : il est inutile qu'elle soit construite trop tôt, il est économiquement désavantageux qu'elle soit prête trop tard, laissant inutilisée une partie de la capacité de production des industries qui devront la ravitailler.

Cette observation montre que la liberté de choix entre des variantes comportant des délais de construction plus ou moins longs est assez limitée. *Les conditions concrètes du fonctionnement de l'économie* imposent souvent des délais déterminés. Il n'en reste pas moins que, même si la date à laquelle certains travaux doivent être *achevés* est donnée, la question du délai de construction déterminera la date à laquelle les travaux doivent être *mis en route*. C'est un point que nous examinerons à nouveau dans un instant.

2. - Délai de construction et efficience économique

L'allongement des délais de construction peut nuire à l'efficience économique du fonds d'accumulation de diverses façons.

L'allongement des délais de construction signifie que des fonds fixes qui auraient été susceptibles de contribuer à l'accroissement de la productivité du travail, s'ils étaient déjà utilisés à une production donnée, ne contribuent pas encore à un tel accroissement, ce qui, à l'échelle nationale, réduit le rapport entre l'accroissement des investissements et l'accroissement de la productivité.

Inversement, le raccourcissement des délais de construction aboutit à libérer des moyens de production qui, sans cela, auraient été immobilisés ; aussi grâce à ce raccourcissement, il est possible soit d'accroître la productivité du travail, soit d'accroître la production, c'est-à-dire d'accroître l'efficience économique du fonds d'accumulation.

Toute la question est finalement de savoir comment mesurer la contribution d'un raccourcissement donné d'un délai de construction et *du surcroît de travail que ce raccourcissement implique* à l'accroissement de l'efficience du fonds d'accumulation. C'est le problème qui nous retiendra maintenant.

---

la construction de chemins de fer, par exemple, prélèvent pendant un temps plus ou moins long, sans elles-mêmes fournir ni moyens de production, ni d'objets de consommation, ni aucun effet utile, du travail, des moyens de production et des objets de consommation sur le produit social annuel. » (*Das Kapital*, Band II S. 314.)

3. - Essai de mesure de l'influence du délai de construction sur l'efficience économique

Pour poser correctement le problème, il faut se souvenir que ce qui doit nécessairement être recherché, c'est la réalisation de l'efficience économique la plus élevée possible dans un *délai donné*. La satisfaction des besoins sociaux exige, à chaque étape, que des quantités données de produits soient disponibles au cours d'une période déterminée. En conséquence les variantes qui, abstraitement, pourraient être considérées comme les plus efficientes, mais qui comportent des délais de construction qui ne satisfont pas aux exigences du développement économique général, se trouveront éliminées[51].

Ceci dit, comment effectuer un choix entre deux variantes comportant des délais de construction différents, tout en satisfaisant au délai imposé par le plan économique ?

Deux modes de calcul économique semblent pouvoir être mis ici en œuvre, l'un reposant sur la notion de taux d'économie, l'autre sur la notion d'efficience du fonds d'accumulation libéré grâce au raccourcissement du délai de construction :

A. — *Taux d'économie et délai de construction*

Deux cas typiques peuvent se présenter (les autres cas étant une combinaison de ces deux cas typiques) : ou bien le raccourcissement du délai de construction entraîne un supplément de coût, ou bien il diminue l'efficience de l'investissement (par exemple en abrégeant sa durabilité, ou en rendant nécessaires, ultérieurement, des frais d'entretien plus élevés).

Si le raccourcissement du délai de construction, ramené par exemple, de trois ans à deux ans, entraîne un accroissement du coût de la variante, la question est de savoir quel avantage économique effectif on tirera de ce raccourcissement. En principe, cet avantage ne consiste pas dans une mise en service plus rapide de l'entreprise dont la construction est envisagée, car si on a besoin de cette entreprise dans trois ans, il est, en général, inutile qu'elle soit prête dans deux ans (d'autant plus qu'il faudrait raccourcir aussi les délais de construction des entreprises qui auront à lui fournir des matières premières, de l'outillage, etc.). Cet avantage réside, par contre, dans le fait que, grâce à un délai plus court, on pourra ne mettre la construction en train que plus tard, et disposer, en attendant, des fonds qui auraient sans cela dû être immobilisés dans une construction en cours. C'est cet avantage qu'il

---

51. Il est évident que si aucune variante n'est susceptible d'être achevée dans le délai envisagé, on devra se contenter de la variante relativement la plus brève — les délais prévus pour la réalisation d'autres investissements pourront être modifiés en conséquence.

faut comptabiliser. Pour voir comme cela est possible, prenons un exemple[52] :

Soit, pour aboutir à la construction de la même entreprise, présentant les mêmes caractéristiques au point de vue efficience, deux variantes, l'une réalisable en trois ans, et dont le coût est de 300, l'autre réalisable en deux ans et dont le coût est de 350, avec l'échelonnement suivant des dépenses d'investissement :

	1re année	2e année	3e année	Total
Variante I	100	100	100	300
— II	—	175	175	350
Différence à l'avantage de la variante II	+ 100	— 75	— 75	— 50

On voit que si on adopte la variante II, on dépensera, au total, 50 de plus, mais qu'aura-t-on économisé par ailleurs ? Cela dépend de l'usage qui peut être fait des 100 qui restent disponibles pendant la première année, ainsi que de l'usage qui peut être fait des 25 qui restent disponibles pendant la deuxième année.

En outre, le fait de reculer la date de mise en route d'une construction permet de réduire les frais de construction si la productivité du travail augmente avec le temps. En prenant ce dernier point en considération, P. Mstislavski propose de modifier ainsi l'exemple précédent :

	1re année	2e année	3e année	Total
Variante I	100	90	80	270
— II	—	157,5	140	297,5
Différence à l'avantage de la variante II	+ 100	— 67,5	— 60	— 27,5

52. Nous empruntons cet exemple à l'article de P. Mstislavski, en le traitant d'une autre façon que lui (cf. son article cité *L'effet utile des investissements capitaux dans l'économie soviétique*) ; nous verrons d'ailleurs plus loin quel mode de calcul cet auteur propose. (Les chiffres peuvent représenter soit des roubles, ou des millions de roubles, soit des unités de travail.)

Dans ce cas, la variante II permet de disposer de 100 pendant la première année et de 32,5 pendant la deuxième année. Si, en investissant ailleurs, pendant ce temps, les fonds ainsi laissés disponibles, on réalise une économie de travail (par l'accroissement de productivité que ces investissements permettent) égale ou supérieure au supplément de dépenses que comporte la variante II, celle-ci est la plus avantageuse, sinon, c'est la variante I. Par exemple, si les 100 libérés par la mise en œuvre de la variante II permettent de réaliser, dans un autre domaine, une économie de 20, ces 20 étant réinvestis la deuxième année, et permettant à nouveau, avec les 32,5 encore laissés libres, une économie de 10,5 on aura réalisé, au total, pendant ces deux ans, une économie de 20 + 10,5 = 30,5, supérieure à la dépense supplémentaire de 27,5 entraînée par la variante II. Mais, si le taux d'économie réalisable ailleurs n'avait été que de 10 % du montant de l'investissement, la variante I aurait été préférable.

Supposons, maintenant, que le raccourcissement du délai de construction n'entraîne pas un accroissement de coût mais entraîne une réduction de l'efficience de l'investissement. Le choix entre la variante comportant le délai de construction le plus long et celle comportant le délai le plus court sera déterminé, d'une part, par la perte d'efficience que suscite la dernière variante, d'autre part, par l'économie de travail pouvant résulter, à l'échelle de l'économie nationale, de l'utilisation des fonds libérés momentanément par cette deuxième variante. Le calcul pourra se faire comme dans le cas précédent.

B. — *Action sur le revenu national d'un raccourcissement du délai de construction*

P. Mstislavski, à qui nous avons emprunté l'exemple numérique précédent, développe son raisonnement d'une façon différente. Il recherche, en effet, quel peut être le rapport entre le fonds d'accumulation libéré par une certaine variante et l'accroissement du revenu national.

Ainsi, considérant l'économie de 100 réalisée la première année du fait de la mise en œuvre de la variante II, qui n'exige d'investissements qu'à partir de la deuxième année, il écrit :

« L'efficience économique de ces 100 millions de roubles économisés sur la base de la variante II s'exprimera par un produit social supplémentaire et par un accroissement du revenu national — et donc, aussi, par une accumulation supplémentaire, ceci résultant de la reproduction élargie supplémentaire réalisée grâce à l'investissement des 100 millions de roubles »[53].

Dans ce mode de calcul, il s'agit, finalement, de mesurer l'action sur le revenu national de l'accroissement de la productivité sociale du travail lié aux investissements rendus possibles par le raccourcissement des délais de construction.

---

53. P. Mstislavski, *L'effet utile...*, *art. cit.*, trad., p. 41.

La difficulté semble être dans la mesure de cette action. P. Mstislavski pense que : « Cette efficience économique peut être calculée, car le plan de l'économie nationale prescrit aussi bien ce que devra être l'accumulation que le revenu national et le produit social. Ainsi, au cours du 2e P. Q., la part de l'accumulation dans le revenu national était d'environ 26 %, tandis que le revenu national devait s'accroître en moyenne de 17 % (par an). Cela signifie que chaque 26 roubles d'accumulation provoquait un accroissement du revenu national de 17 roubles, c'est-à-dire que 100 millions d'accumulation donnent lieu, dans ces conditions, à un accroissement de 65,5 millions du revenu national. Si l'on prend en considération que 26 % de ces 65,5 millions de roubles sont à nouveau accumulés, cela signifie que pour chaque 100 millions de roubles d'accumulation sociale se produit une accumulation supplémentaire de 17 millions de roubles. Ce montant, à son tour, provoquera, l'année suivante, une nouvelle augmentation du revenu national de 11,1 millions de roubles (17 $\times$ 0,655 = 11,1 millions de roubles). De cette façon. le revenu national supplémentaire s'accroîtra d'année en année ».

En calculant les accroissements successifs du revenu national résultant pour chaque variante des investissements supplémentaires qu'elle permet d'effectuer, au cours de chacune des trois années, P. Mstislavski aboutit au tableau suivant, établi à partir des proportions ci-dessus indiquées :

Revenu national supplémentaire (en millions de roubles)

	1re année	2e année	3e année	Total
Variante I	—	44,0	91,0	135,0
— II	65,5	76,6	89,9	232,0
Différence au profit de la variante II	+ 65,5	+ 32,6	— 1,1	+ 97,0

P. Mstislavski en conclut que l'adoption de la variante II permet d'accroître, au cours des trois années considérées, le revenu national de près de 100 millions de roubles, et qu'elle est donc la plus efficiente du point de vue de l'économie nationale.

Ce que l'on peut reprocher à ce mode de raisonnement, c'est son caractère abstrait. Ce n'est pas parce que les investissements, tels qu'ils ont été prévus par le plan économique permettent d'accroître le revenu national de 0,65 fois le montant de l'investissement[54] que n'importe quel

54. Nous ne croyons pas inutile d'indiquer ici, par parenthèses, que ce raisonnement implique, comme le multiplicateur keynésien, un lien entre les variations de l'investissement et les variations du revenu national. Mais la nature de ce lien est profondément différente dans chacune de ces conceptions. Pour Keynes, c'est

investissement supplémentaire aura nécessairement la même efficience. En réalité, si le plan a prévu que seront effectués les investissements les plus efficients, les investissements supplémentaires auront sans doute une efficience plus faible que l'efficience moyenne prévue par le plan, et cette efficience devra être calculée concrètement, d'après l'accroissement de la productivité du travail pouvant résulter d'investissements supplémentaires[55]/[56].

4. - Le facteur temps et la capacité de production

Les questions posées par le choix entre des délais de construction plus ou moins longs, ainsi que par le mouvement dans le temps de la productivité du travail, constituent les aspects essentiels de ce que les économistes soviétiques appellent « l'action du facteur temps ». Un autre aspect de cette action apparaît lorsqu'on se pose le problème suivant : « Soit deux variantes permettant d'obtenir un certain produit ou un certain service, l'une de ces variantes correspond à la capacité de production actuellement nécessaire, l'autre comporte une capacité de production supérieure à celle dont on a actuellement besoin, laquelle choisir » ?

Le problème d'un choix entre ces deux variantes ne se pose évidemment qu'à deux conditions : 1° On prévoit que, dans un délai donné, le surplus de capacité fourni par la deuxième vari nte sera nécessaire ; 2° La dépense de travail exigée par la deuxième variante est plus faible que la somme des dépenses de travail qu'exigerait d'abord la réalisation de la première variante, puis, quelques années après, la réalisation d'un investissement supplémentaire destiné à accroître à nouveau la capacité de production. Il est clair que ce problème est très voisin de celui posé par des délais de construction différents : il s'agit de savoir quels avantages ou inconvénients peuvent résulter d'une immobilisation effectuée plus ou moins tôt.

Eclairons ce point par un exemple[57]. Soit à relier deux villes par

---

un *supplément de dépense* qui « engendre » un supplément de revenu ; pour MSTISLAVSKI c'est un *supplément de capacité de production* qui produit cet effet. Il y aurait beaucoup à dire sur la signification de cette opposition ; mais cela nous mènerait trop loin.

55. P. MSTISLAVSKI admet qu'on ne peut raisonner valablement sur des grandeurs abstraites et moyennes, lorsqu'il écrit : « Pour établir des relations réelles entre ces grandeurs (les grandeurs considérées ci-dessus), on doit étudier les chiffres correspondants à l'aide des plans perspectifs et des objets, conformément aux données concrètes de l'économie... » (*Art. cit.*, p. 42.)

56. Dans une note de M. NIEN-CHING YAO, publiée dans le numéro de janvier 1951 de *Soviet Studies*, cet auteur fait, en outre, ressortir que les conclusions auxquelles conduit la méthode de MSTISLAVSKI sont très différentes selon la durée de la période adoptée pour calculer le revenu national supplémentaire que l'adoption d'une variante permet d'obtenir. Ces conclusions risquent donc d'être fort arbitraires.

57. Cet exemple est emprunté, dans sa conception générale, à l'article déjà cité de D. TCHERNOMORDIK (trad., p. 17).

une voie ferrée. Deux possibilités s'offrent : 1) On construira une voie unique, ce qui suffit à absorber le trafic prévu pendant les cinq années à venir, et ce qui fait ressortir un coût du kilomètre de 500.000 roubles ; on ne posera une seconde voie, parallèle à la première, que dans cinq ans (car à ce moment l'augmentation du trafic rendra nécessaire ce surcroît de capacité) cette voie reviendra alors, grâce à l'augmentation prévue de la productivité du travail, à 400.000 roubles du kilomètre — c'est-à-dire que le kilomètre de voie double reviendra à 900.000 roubles ; 2) On construira immédiatement une double voie, ce qui, grâce à la simplification du travail, fera ressortir le coût à 800.000 roubles du kilomètre.

La deuxième variante présente donc l'avantage de réduire de 100.000 roubles par kilomètre le coût du kilomètre de voie double ; elle a l'inconvénient d'immobiliser inutilement (surcapacité) 300.000 roubles (800.000 — 500.000) pendant cinq ans. Quelle solution convient-il d'adopter ?

Tout dépend évidemment de l'usage qui peut être fait pendant les cinq ans considérés des 300.000 roubles dont la variante II exigerait l'investissement immédiat. Si ces 300.000 roubles investis ailleurs permettent d'économiser en cinq ans des dépenses de travail correspondant à plus de 100.000 roubles (ce que l'organe central de planification peut savoir en considérant les projets de perfectionnement technique qui pourraient être mis sur pied grâce à ces fonds supplémentaires), ou si, ce qui revient au même, ces 300.000 roubles investis ailleurs permettent de réaliser un accroissement du revenu national supérieur à 100.000 roubles, il y a évidemment intérêt à choisir la variante II, sinon il conviendra de choisir la variante I[58].

L'exemple qui précède est relativement simple parce que, dans ce cas, la création d'une surcapacité momentanée ne modifie pas le coût de production ultérieur (ici, le coût du transport par tonne-kilomètre)[59]. Cependant, bien souvent, lorsqu'on crée une entreprise plus puissante, il en résultera un coût de production plus faible ; et c'est alors un point dont il faudra tenir compte.

Ainsi, si nos chiffres précédents s'appliquaient à la construction d'entreprises de production d'électricité, on pourrait avoir le choix entre : I) la construction d'une entreprise revenant à 50 millions, puis, cinq ans plus tard, d'une autre entreprise de même capacité, revenant à 40 millions, et fournissant, l'une et l'autre, du courant au coût unitaire de 100 et II) la construction d'une entreprise unique, de capacité dou-

58. Dans le cas où la création immédiate de la deuxième voie, sans être nécessaire, peut être utile en permettant, par exemple, de transporter entre les deux villes certains produits que l'une ou l'autre devrait sans cela faire venir de plus loin, les économies qui pourraient être ainsi réalisées devraient être mises au compte de la variante II.

59. Ou, plutôt, il ne modifie ce coût que dans la mesure où celui-ci comprend l'amortissement des investissements initiaux.

ble de la première, dont le coût de construction sera de 80 millions, et qui fournira du courant au coût unitaire moyen de 90.

Dans un tel cas, on raisonnera comme dans l'hypothèse précédente, mais on déduira des économies de travail réalisées au moyen des investissements qui auront pu être effectués grâce aux 30 millions rendus disponibles pendant cinq ans, la perte subie du fait de la production du courant à un coût unitaire plus élevé, perte qui se calcule en multipliant la différence des coûts unitaires (en l'occurrence 90 — 80 = 10) par le nombre d'unités produites pendant l'existence des deux entreprises. Ce n'est que si, même avec cette déduction, les économies de travail réalisées grâce à la variante I dépassent la différence des deux coûts de construction que la variante I sera la plus avantageuse[60].

Il est clair, d'ailleurs, que ces différents calculs n'ont à intervenir que si, *concrètement*, le choix existe entre les différentes variantes, c'est-à-dire, par exemple, que s'il est possible, pratiquement, de disposer dans l'immédiat des rails nécessaires pour établir tout de suite une double voie ou du matériel nécessaire pour la construction de l'usine électrique la plus puissante.

VI. - La mobilité des moyens de production

Ainsi que nous l'avons vu, ce qui fait, au total, que ce ne sont pas toujours les variantes qui permettent d'obtenir, dans la branche où elles sont réalisées, la productivité du travail la plus élevée, qui sont économiquement les plus avantageuses, c'est, d'une part, que la mise en œuvre de ces variantes peut priver d'autres secteurs de l'économie de fonds d'investissements qui, dans ces secteurs, seraient encore plus efficients ; c'est, d'autre part, que ces variantes peuvent comporter une *immobilisation* trop longue des fonds investis.

Parmi les différents inconvénients que comporte une longue immobilisation, celui de la désuétude n'est pas un des moindres. Que cette désuétude résulte des progrès de la technique et de la productivité du travail, ou qu'elle résulte de l'incapacité où une certaine variante se trouve, à partir d'un certain moment, à satisfaire les besoins sociaux, elle consiste toujours en ceci que des moyens de production qui auraient pu encore fonctionner pendant un certain temps deviennent désormais économiquement inutilisables, du moins pour leur destination initiale.

Nous avons vu que lors du calcul de la désuétude d'un investissement (cf., *supra*, p. 147), il convenait de déduire du coût de l'investissement nouveau (investissement de remplacement) l'économie réalisée par la mise en service ailleurs des moyens de production anciens, « libé-

60. Dans le cas où ce serait la variante II qu'il conviendrait d'adopter, des mesures pourraient être prises dans le domaine des prix pour que la surcapacité qui existe momentanément soit utilisée (cf. *supra*, p. 99), on pourra tenir compte, dans le calcul économique préalable, des économies de travail résultant de cette utilisation.

rés » par l'investissement nouveau. La possibilité plus ou moins grande de modifier l'utilisation d'un outillage représente le degré de *mobilité* économique de celui-ci.

Il est évident que plus la mobilité économique d'un outillage est grande, plus on pourra facilement le remplacer par un outillage nouveau, c'est-à-dire accélérer le rythme du progrès technique, sans faire subir de ce fait de pertes importantes à l'économie.

En conséquence, lorsqu'on a à choisir entre plusieurs variantes d'investissements, dont certaines peuvent être plus rapidement désuètes que d'autres, il conviendra aussi de tenir compte de la plus ou moins grande mobilité économique des moyens concrets de production.

Par exemple, si dans une ville importante il est nécessaire de mettre à la disposition de la population une certaine capacité de trafic sous forme de transports en commun, on a, théoriquement, le choix entre la création de lignes d'autobus[61], de lignes de tramways et de lignes de métro. Abstraitement, ces « variantes » se distinguent par le coût d'investissement qu'elles exigent, par le coût d'exploitation auquel elles fonctionnent, par le délai nécessaire à leur mise en service, par la durée physique des investissements, par leur durée « morale » et par la mobilité économique des éléments qui les composent. En outre, concrètement, ces variantes comportent toute une série de caractéristiques qui peut conduire à rejeter certaines d'entre elles en dépit des avantages théoriques qu'elles présentent : par exemple, les quantités d'acier exigées par tel moyen de transport sont trop considérables, étant donné les besoins en acier de la période en cours et la capacité de production actuelle des aciéries ; ou, encore, le degré d'encombrement de la ville en surface sera rapidement tel que l'utilisation des tramways et des autobus devra être limitée, etc.

Supposons que compte tenu des différents éléments d'appréciation, on arrive à conclure que le métro représente le moyen de transport en commun économiquement le plus avantageux, mais que, d'autre part, ce moyen ne pourra être mis utilement en œuvre qu'au bout d'un délai de cinq ans, alors que c'est dans un délai plus court que les besoins accrus de la population en moyens de transport devront être satisfaits, que conviendra-t-il de faire ?

Devra-t-on renoncer à la construction du métro, parce qu'elle exige trop de temps ? Certainement non. Les problèmes économiques doivent être résolus en fonction d'une perspective de longue durée et non en fonction de la situation du moment.

En attendant, cependant, on devra offrir à la population les moyens de transport dont elle a besoin. Il y aura donc lieu de mettre en place, en partie de façon momentanée, des lignes d'autobus et de tramways. C'est ici, pour le choix entre ces deux variantes, que la question de la mobilité économique se posera concrètement. Il se peut, en effet, que pour une installation de longue durée, le tramway soit économiquement

61. Ou de trolleybus.

supérieur à l'autobus[62], mais les lignes de tramways comportent des installations fixes que ne comportent pas les lignes d'autobus, en conséquence, si au bout de cinq ans la plupart de ces lignes doivent être supprimées, l'avantage revient aux autobus, qui pourront servir ultérieurement dans d'autres villes, c'est-à-dire qui bénéficient d'une plus grande mobilité économique. L'importance de cet avantage peut faire l'objet d'un calcul économique facile.

VII. - Investissements directs et investissements indirects

Comme on a pu le voir, la question que l'on doit se poser, lorsqu'on examine le problème du choix entre plusieurs variantes techniques, est celle de savoir quelle est la variante qui contribuera le plus à l'accroissement de la productivité du travail à *l'échelle sociale ?*

C'est parce qu'il est nécessaire de s'élever au-dessus du point de vue étroit de l'entreprise particulière qu'on ne peut se contenter d'adopter la variante qui, dans le cadre d'une entreprise, donnerait la productivité du travail la plus élevée, si l'adoption de cette variante, en raison des fonds d'investissements qu'elle exige, avait pour conséquence de réduire les possibilités d'investissements dans d'autres secteurs, où la productivité du travail pourrait être accrue encore davantage.

D'autre part, c'est parce qu'il est nécessaire de se placer au point de vue de la productivité sociale du travail, et non à celui du « rendement » de tel ou tel investissement particulier, que l'on ne peut se contenter d'adopter les variantes qui font ressortir le taux d'économie le plus élevé.

En d'autre termes, le calcul économique ne doit être effectué ni d'un point de vue mercantile[63], ni du point de vue étroit d'une entreprise ou d'une branche, mais il doit viser à l'obtention de l'efficience sociale maximum, dans la perspective de plusieurs années.

C'est d'ailleurs parce que le choix entre plusieurs variantes doit être guidé par la recherche de l'efficience sociale maximum que ce choix est particulièrement complexe.

Précisément, on peut se demander si le mode de calcul économique exposé au cours des pages précédentes satisfait entièrement aux exigences que nous venons de rappeler.

---

62. D'après les données soviétiques, le coût d'exploitation des tramways représente à peu près le quart du coût d'exploitation des autobus, alors que leur coût d'installation est trois fois plus élevé (cf. l'article de TCHERNOMORDIK, *art., cit.*, trad., p. 30).

63. La recherche d'une norme de « rendement » du travail cristallisé correspond à une conception mercantile, conception qui oppose le travail cristallisé au travail vivant, et sacrifie l'efficience de ce dernier au « rendement » du premier.

1. - Les différents types d'investissements

Un point, en effet, a été laissé jusqu'ici dans l'ombre, c'est le fait que la réalisation des diverses variantes exige non seulement des investissements *directs* (ceux dont nous avons traité jusqu'ici), mais aussi des investissements *indirects* plus ou moins importants.

Ces investissements indirects doivent être effectués, notamment, pour accroître le potentiel de production des branches qui auront à fournir les matières premières, l'énergie, les produits semi-finis, etc., aux nouvelles entreprises (ou aux nouveaux départements des entreprises anciennes). *Ce qui, dans une économie planifiée, rend ces investissements indirects presque toujours indispensables, c'est qu'en principe la capacité de production des différentes branches est utilisée à plein.* Par conséquent, si on doit consommer davantage de produits de ces branches, il faut aussi accroître leur capacité de production, ce qui exige des investissements supplémentaires.

Il est facile de comprendre que, selon les quantités de matières premières, d'énergie, de semi-produits, etc., consommées dans le cadre de telle ou telle variante, le montant des investissements indirects exigés peut être plus ou moins important. L'importance de ces investissements indirects dépend non seulement des quantités consommées, mais aussi de ce qu'on peut appeler, avec l'économiste soviétique P. Mstislavski, « l'intensité en capital » des différentes branches de production (cf. article cité, trad. p. 35)[64].

Parmi les investissements indirects, une place importante revient aussi aux investissements nécessaires pour « libérer » de la main-d'œuvre dans certaines branches de l'économie, afin de pouvoir disposer des forces de travail nécessaires dans les entreprises nouvellement créées (ou dans les nouveaux départements des entreprises anciennes).

En effet, dans une *économie de plein emploi*, il n'existe pas (en dehors de l'accroissement naturel de la population active) une masse de chômeurs, une armée industrielle de réserve, dans laquelle il est possible de puiser chaque fois que la production doit s'étendre.

Par conséquent, pour pouvoir disposer de la main-d'œuvre nécessaire au fonctionnement de telle ou telle entreprise nouvelle, il faut que, dans certaines branches de l'économie, la productivité de travail s'élève suffisamment pour que, sans porter préjudice à la production de ces branches, il soit possible de réduire le nombre des travailleurs qu'elles emploient[65]. Cet accroissement de la productivité du travail exige aussi des investissements indirects (« indirects » par rapport aux variantes qui les rendent nécessaires). Le montant de ces investissements dépend des

---

64. Il s'agit ici d'une certaine expression de ce que Marx appelle la « composition organique du capital ».

65. Dans cette catégorie d'investissements, destinés à accroître la productivité, entrent également les investisseme ts qui peuvent être effectués dans le secteur domestique, en vue de libérer les femmes des travaux ménagers, ce qui permet à celles-ci d'entrer dans la population active.

quantités de force de travail qui doivent être employées dans le cadre des différentes variantes et de « l'intensité en capital » des branches dans lesquelles il faudra élever la productivité du travail (il s'agira, en règle générale, des branches ayant une intensité en capital assez basse, si bien qu'avec des investissements relativement faibles, il sera possible de dégager un nombre de travailleurs important). Les investissements rendus nécessaires pour l'obtention de la main-d'œuvre indispensable au fonctionnement des entreprises nouvelles englobent également les *dépenses de formation professionnelle* de cette main-d'œuvre[66].

En d'autres termes, tandis qu'un accroissement de la production strictement proportionnel à l'augmentation de la population active pourrait être obtenu sans progrès technique (sur la base d'investissements simples et élargis extensifs), toute augmentation du niveau de vie exige, au contraire, une combinaison des diverses formes d'investissements : simples extensifs[67], simples intensifs[68], élargis extensifs[69], élargis intensifs[70].

Un des aspects du problème du choix entre différentes variantes

---

66. Par contre, il n'y a pas lieu, ainsi que le note Mstislavski, de faire entrer dans les investissements indirects le montant des investissements qui doivent être effectués dans les *industries de consommation* pour que celles-ci puissent fournir aux travailleurs embauchés dans le cadre d'une variante donnée les objets de consommation dont ceux-ci auront besoin (trad., p. 34). En effet, le plan économique devant pourvoir au plein emploi de l'ensemble des travailleurs et à l'élévation de leur niveau de vie, ceux-ci seront, de toute façon, des consommateurs. On notera, cependant, que si certaines variantes comportent des exigences particulières du point de vue de la *localisation* des entreprises nouvelles, il pourra en résulter certaines charges d'investissements indirects même dans les industries de consommation. Nous examinerons, au chapitre suivant, certains aspects de ce problème.

Par parenthèse soulignons, ici encore, que cette analyse des incidences des différents investissements sur l'ensemble du système économique est fondamentalement différente de l'analyse keynésienne et post-keynésienne. En effet, cette dernière porte principalement sur l'accroissement de la *demande d'objets de consommation* pouvant résulter d'un montant donné d'investissement (jeu du multiplicateur) et sur les investissements induits pouvant résulter d'un accroissement général de la demande (modification de l'incitation à investir).

67. Un investissement simple extensif correspond au renouvellement de l'outillage existant, sans modification technique ni accroissement de la capacité de production.

68. Un investissement simple intensif correspond au renouvellement de l'outillage existant, avec une modification technique, permettant d'accroître la productivité du travail, sans accroissement de la capacité de production. Ce type d'investissement permet de dégager des forces de travail des secteurs à « faible intensité du capital » par rapport à la main-d'œuvre.

69. Un investissement élargi extensif permet d'accroître la capacité de production, sans augmenter la productivité du travail. L'accroissement de la capacité de production est, ici, proportionnelle, à la fois, au supplément de main-d'œuvre et au supplément d'investissement exigés.

70. Un investissement élargi intensif permet d'accroître en même temps la capacité de production et la productivité du travail. L'accroissement de la capacité de production est, ici, plus que proportionnel au supplément de main-d'œuvre employé.

consiste à déterminer, dans le cadre d'un rythme donné de reproduction élargie intensive[71], la place qui doit revenir à chacun de ces types d'investissements.

2. - Comment dégager les liens entre les différents investissements ?

Ce qui fait la complexité de cet aspect du problème des investissements, c'est que sa solution exige que soient mis à jour les liens existant entre les différents investissements. Comment dégager ces liens ?

P. Mstislavski, dans son article *L'effet utile des investissements dans l'économie soviétique*, propose une méthode qui doit permettre de faire ressortir le *montant total des investissements* (directs et indirects) exigés par différentes variantes d'investissements. De cette méthode de calcul, il pense pouvoir dégager aussi une *méthode de choix* entre les variantes ; c'est là une seconde démarche dont nous discuterons après avoir exposé la méthode de calcul de Mstislavski.

Cette méthode consiste à passer du *coût d'exploitation caractéristique* de chaque variante au montant des *investissements indirects* exigés par elle. Pour illustrer cette méthode, le plus simple est de reproduire un exemple emprunté à Mstislavski lui-même.

Soit deux variantes, permettant d'obtenir la même capacité de production, et ayant les caractéristiques suivantes :

	Coût d'investissement (en millions de roubles)	Coût d'exploitation annuelle pour une production donnée (en millions de roubles)
Variante I	360	180
Variante II	240	195

D'après le raisonnement développé jusqu'ici, on pourrait dire que l'investissement supplémentaire de 120 permet une économie annuelle de 15[72], soit un taux d'économie de 12,5 %.

71. Nous examinons plus loin (cf. *infra*, p. 154-156) comment se manifeste le lien existant entre le rythme de la reproduction élargie et la place des différents types d'investissements.

72. Ceci n'est vrai que si le coût d'exploitation ainsi chiffré porte sur l'ensemble des dépenses de travail (y compris le surtravail) et non sur les seules dépenses monétaires. Ce point a déjà été traité (cf. *supra*, p. 94-95).

Mstislavski reproche, entre autres, à un tel calcul de rester encore trop étroitement cantonné dans le cadre d'une entreprise particulière et il ajoute :

« Si nous essayons *de sortir du cadre de l'entreprise particulière*, nous devons poser la question : *quels effets exercent les frais de production et de circulation annuels* d'une entreprise déterminée *sur l'ensemble de l'économie ?* » (*art. cit.*, p. 32).

Pour répondre à cette question, Mstislavski est conduit à *décomposer les coûts d'exploitation* dans leurs éléments *concrets*, afin de voir à quels investissements ces coûts eux-mêmes correspondent :

Ainsi, dans l'exemple précédent, on aura :

Nature des coûts	Variante I		Variante II	
	Nature de la dépense	Somme en millions de roubles	Nature de la dépense	Somme en millions de roubles
Matière première A	Produits chimiques	30	Produits agricoles	40
— — B	Métaux non ferreux	20	Produits sidérurgiques	30
Matériaux	Bois	20	Bois	10
Combustible	Charbon	20	Charbon	10
Energie électrique	Force hydraulique	10	Centrale thermique	20
Salaires	....	15	....	30
Amortissements et réparations de l'outillage	....	20	....	25
Amortissements et réparations des bâtiments et installations	....	10	....	15
Coût des transports	Chemins de fer ...	35	Transport par eau	15
Totaux	....	180	....	195

Pour passer des coûts d'exploitation ainsi décomposés aux investissements qui leur correspondent, il est nécessaire de savoir quels investissements sont nécessaires pour produire pour 20 millions de roubles de charbon, pour 30 millions de produits chimiques, etc. — ce qui suppose que l'on connaît « l'intensité en capital » des diverses productions, c'est-à-dire que l'on sait combien de roubles doivent être investis (directement et indirectement) pour obtenir un rouble de production annuelle de tel ou tel produit.

De même, il est nécessaire de savoir à combien doivent se monter les investissements nécessaires pour que l'entreprise considérée puisse

disposer des forces de travail (ayant la qualification voulue) dont elle a besoin pour fonctionner.

Ainsi, Mstislavski estime qu'un investissement de 3 roubles par rouble de salaire annuel est nécessaire pour dégager des forces de travail non qualifié des branches dans lesquelles l'intensité du travail en capital est faible (au moyen d'investissements simples intensifs) et qu'un investissement de 4,5 roubles par rouble de salaire annuel est nécessaire pour dégager et former des forces de travail qualifié.

Par ailleurs, une analyse du coût de production du bois fait ressortir que la production d'un rouble de bois exige 3,1 roubles d'investissements directs et indirects. La production d'un rouble de minerai de fer exige, transports compris, 9,54 roubles d'investissements directs et indirects, etc.

Il est évident que seule une comptabilité sociale très poussée permet de réunir des données aussi nombreuses, et qui varient dans le temps.

A partir de telles données, on peut passer de la connaissance des coûts d'exploitation au calcul du montant des investissements indirects qui leur correspondent. On aura, par exemple, le tableau suivant, qui correspond à l'analyse de Mstislavski (ce tableau est calculé sur des valeurs approchées qui, selon les conditions concrètes locales dans lesquelles on se trouve, dévient dans un sens ou dans l'autre des valeurs sociales moyennes)[73].

A partir de ce tableau, on voit que les investissements indirects liés à la variante I sont de 1.205 millions de roubles et que pour la variante II les investissements indirects se montent à 984,5 millions.

Les investissements totaux exigés par chaque variante atteignent donc les chiffres suivants :

Variante I	360 + 1.205	=	1.565	millions
Variante II	240 + 984,5	=	1.224,5	millions

Dans ces conditions, le taux d'économie que permet de réaliser la variante I n'est plus que de 15 millions par an, pour 340 millions de roubles d'investissements supplémentaires, soit un taux d'économie annuel de 4,7 %.

Le taux d'économie est donc, évidemment, beaucoup plus faible que lorsqu'on ne tient compte que des investissements directs (dans l'exemple choisi il est alors de 12,5 %), ce qui peut sérieusement modifier le choix que l'on est conduit à effectuer. Toutefois, il faut noter que si l'ensemble des choix a lieu en tenant compte à la fois des investissements directs et indirects, l'ensemble des taux d'économie se trou-

---

73. Il est clair, en effet, que si, en moyenne, il faut un certain nombre de roubles d'investissements pour 1 rouble de telle production, il est possible que pour une production supplémentaire il faille soit un investissement plus fort, soit un investissement plus faible (par exemple s'il existe momentanément une réserve de capacité de production).

Nature des coûts	Variante I			Variante II		
	Coût d'exploitation (en millions de roubles)	Intensité en capital de la production (en roubles)	Investissements indirects correspondants (en millions)	Coût d'exploitation (en millions de roubles)	Intensité en capital (en roubles)	Investissements indirects correspondants (en millions)
Matières premières :						
A	30	5,3	159	40	3,1	124
B	20	8,2	164	30	5,6	168
Matériaux	20	3,1	62	10	3,1	31
Combustibles	20	4,0	80	10	4,0	40
Energie électrique						
Salaires :						
pour travailleurs hautement qualifiés et employés	5	4,5	22,5	10	4,5	45
pour les autres travailleurs	10	3,0	30	20	3,0	60
Amortissements et réparations de l'outillage	20	6,2	124	25	6,2	155
Amortissements et réparations des bâtiments et installations	10	4,1	41	15	4,1	61,5
Coût des transports	35	12,5	437,5	15	10,0	150
Totaux	180		1.205,0	195		984,5

vera réduit, si bien qu'un taux de 4,7 % pourra ne pas être particulièrement faible.

Il est évident que la méthode de calcul que nous venons d'exposer exige bien des mises au point, pour qu'elle ne soit pas un simple jeu de chiffres et pour qu'elle reflète l'ensemble des conditions *concrètes* dans lesquelles les investissements doivent se réaliser. En particulier, pour que cette méthode ait tout son sens, il faut qu'elle repose non sur des coefficients *moyens* « d'intensité du capital », mais sur les coefficients *effectifs*.

En outre, en ce qui concerne les économies de travail que les différentes variantes permettent d'obtenir, il semble qu'il serait nécessaire de tenir compte, pour rester dans la logique de cette méthode de calcul, non seulement des économies directes de travail, mais aussi des *économies indirectes*. En particulier, il ne semble pas que l'on puisse considérer seulement comme une « charge » les investissements destinés à accroître la productivité du travail dans les branches où « l'intensité du capital » est la plus faible, afin d'en dégager des forces de travail, car

ces investissements permettent précisément d'importantes économies de travail, économies qu'il conviendrait de comptabiliser à l'avantage de la variante qui les provoque. Il y a là, sans aucun doute, un problème qu'il conviendrait de creuser et que P. Mstislavski ne soulève pas.

D'une façon générale, d'ailleurs, P. Mstislavski n'examine pas directement les économies de travail que permettent de réaliser les différentes variantes. En effet, de sa méthode de calcul il croit pouvoir tirer un nouveau critère de choix entre les variantes d'investissements.

3. - Le critère de l'économie d'investissements

Ce nouveau critère serait celui de l'économie d'investissements. Son application conduirait à adopter (du moins en ce qui concerne les investissements élargis intensifs effectués de façon centralisée dans les entreprises de production des régions économiquement développées)[74], lorsque le choix s'offre entre plusieurs variantes, celle des variantes qui exige le *minimum* d'investissements, investissements indirects compris.

Mstislavski avance les arguments suivants en faveur de ce nouveau critère :

I. — Il considère qu'il n'est pas possible de comparer une dépense d'investissement à effectuer *immédiatement* avec des économies qui seront réalisées au cours de cinq ou de dix ans (ceci pas plus qu'on ne peut comparer, dit-il, « le moineau que l'on a dans la main » avec « le pigeon qui est sur le toit »). Une comparaison n'est possible, pense-t-il, que, d'une part, entre les investissements d'une certaine période et, d'autre part, les coûts d'exploitation à supporter pendant la même période (*art. cit.*, p. 32).

Cet argument ne nous paraît pas décisif, car ce que l'on compare ce sont toujours des dépenses de travail social, et ce sont précisément ces dépenses que, pour l'obtention d'une production donnée, il faut réduire au minimum, en se plaçant non du point de vue de la seule situation présente, mais dans la perspective de *plusieurs années*, c'est-à-dire en tenant compte du progrès de la productivité du travail, du progrès de la technique, des durées de construction, d'immobilisation, etc. Nous avons vu, d'ailleurs, que lorsqu'il s'agit de calculer les avantages et les inconvénients de durées de construction différentes (cf. *supra*, p. 138), M. Mstislavski est obligé de comparer l'efficience économique d'un investissement effectué immédiatement à celle d'un investissement effectué seulement plus tard, grâce à une durée de construction plus courte, et, précisément, cette comparaison repose sur l'accroissement de la productivité du travail (qui permet une certaine augmentation du revenu national et de l'accumulation).

II. — En second lieu, à ceux qui critiquent le critère proposé par lui, en disant que ce critère est *unilatéral* (puisqu'il ne prend en consi-

74. Nous verrons dans un instant la signification de cette parenthèse restrictive.

dération que les investissements, en laissant de côté les coûts d'exploitation), P. Mstislavski pense pouvoir répondre en disant que le montant des investissements, tel qu'il le calcule, reflète aussi l'importance des coûts d'exploitation (*art. cit.*, p. 39).

P. Mstislavski souligne, en particulier, que le mode de calcul qu'il propose permet de dégager la signification économique de la réduction des dépenses en matières ou en combustibles *rares*, ou de la réduction des dépenses en travail qualifié, car ce sont précisément ces sortes de dépenses qui sont liées à des investissements importants.

III. — A cet argument, P. Mstislavski en ajoute un troisième, qui consiste à dire qu'en ayant obtenu les productions exigées par le plan avec le minimum de dépenses d'investissements, il restera d'autant plus de disponibilités, sur le fonds social d'accumulation (qui est fixé par le plan et qui n'a pas à être réduit) pour accélérer le rythme de la production élargie, en effectuant des investissements intensifs dans les branches où la productivité du travail peut être le plus facilement accrue.

Ces deux derniers points suscitent les observations suivantes :

D'une part, il ne semble pas possible de ramener indifféremment toutes les dépenses d'exploitation, quel que soit le temps pendant lequel elles doivent être effectuées, à ce dénominateur commun qui serait le montant des investissements indirects qui leur correspondent (s'il en était ainsi, d'ailleurs, on pourrait très facilement comparer des dépenses d'exploitation à des dépenses d'investissements). Il est évident, en particulier, que l'efficience d'un investissement donné n'est pas la même selon que cet investissement est susceptible de fonctionner pendant cinq ans ou pendant dix ans ; or, si l'on adoptait le critère proposé par Mstislavski, on perdrait de vue un tel aspect du problème.

D'autre part, cependant, le critère proposé par Mstislavski semble avoir pour lui deux avantages considérables :

a) Il permettrait d'éviter de recourir à des calculs et à des comparaisons effectués centralement (comme ceux qui sont nécessaires lorsqu'on compare les taux d'économie pouvant être réalisés dans diverses branches), puisqu'à l'échelle de chaque entreprise ou ensemble d'entreprises on pourrait effectuer des choix, en adoptant, entre diverses variantes, celle qui exige le minimum d'investissements directs et indirects.

b) Il permettrait, en effectuant un maximum d'économie en ce qui concerne les investissements à effectuer dans les secteurs où la production doit être augmentée, de conserver disponible un maximum de fonds, pouvant être investis pour accroître la productivité du travail dans les branches où la productivité peut être le plus facilement accrue, ce qui permettrait, en définitive, de développer au maximum la productivité sociale du travail.

En réalité, ces avantages sont illusoires.

Précisément, une des supériorités d'une économie centralement planifiée est de pouvoir effectuer des comparaisons entre les utilisations diverses possibles du fonds d'accumulation, et il est difficile de

considérer que le fait de renoncer à tirer parti de cette possibilité soit un avantage.

En outre, c'est justement en effectuant des comparaisons à l'échelon central que l'on pourra faire ressortir de quelle façon on accroîtra le plus la productivité sociale du travail. En effet, c'est dans le cadre de telles comparaisons que l'on sera conduit, par exemple, à rejeter une variante qui fait ressortir un taux d'économie trop bas, étant donné que des taux d'économie plus élevés peuvent être obtenus dans des branches de production où la productivité est encore relativement faible.

Au total, du point de vue théorique, il n'est nullement démontré, comme l'a souligné l'économiste soviétique Al. Prit[75] que le critère proposé par Mstislavski satisfasse toujours à l'exigence économique décisive : l'accroissement maximum de la productivité du travail.

La question qui reste posée est de savoir si, dans un certain nombre de cas, le critère proposé par Mstislavski ne fournit pas une solution *approchée,* ce qui permettrait de le faire jouer chaque fois qu'il s'agit d'investissements portant sur des sommes relativement peu importantes ; ce qui permettrait, également, de dégager les instances centrales du poids de décisions relativement secondaires. Mais il n'est pas possible de répondre à cette question en s'appuyant sur des arguments théoriques car seule une série d'études concrètes permettrait de mettre en lumière dans quelle mesure les choix effectués à partir du critère du mimimum d'investissements directs et indirects pour un résultat donné divergent des choix effectués en recherchant directement l'accroissement maximum de la productivité du travail, selon la méthode des taux d'économie comparés.

●

Vue d'ensemble sur le problème des investissements

Ce qui, semble-t-il, doit se dégager avant tout de l'analyse qui précède, c'est la nécessité d'examiner le problème des investissements de la façon la plus concrète possible, en tenant compte de toutes les caractéristiques des diverses variantes et de leurs incidences directes et indirectes sur l'ensemble de l'économie.

A. — *Place du critère économique en matière d'investissement*

On doit souligner, aussi, que le critère économique de l'efficience est loin d'être le seul à devoir être pris en considération. Comme nous l'avons dit à plusieurs reprises, si les conséquences politiques et sociales de la mise en œuvre de différentes variantes sont différentes,

---

75. Cf. note du *Bulletin de l'Académie des Sciences de l'U. R. S. S.*, n° 1 de 1950, pp. 59-61.

il ne peut être question de faire abstraction de ces différences, bien qu'elles ne puissent être l'objet d'une mesure économique. Au contraire, ces différences peuvent conduire à exclure d'avance certaines variantes dont la réalisation n'irait pas dans le sens de l'évolution sociale désirée[76]. Même lorsque des considérations sociales et politiques n'excluent pas d'avance certaines variantes, ces considérations peuvent conduire à préférer telle ou telle variante, lorsqu'il apparaît que la « perte » purement économique qui résultera de la mise en œuvre est minime par rapport à l'avantage social ou politique qui en découle.

Autrement dit, le problème des investissements ne peut être résolu en dehors du cadre politique dans lequel il s'insère nécessairement. Les investissements constituent un des leviers essentiels de l'action politique. C'est au moyen d'investissements ayant un caractère donné qu'il a été possible, en U.R.S.S., de faire triompher les formes collectives dans l'agriculture, d'assurer la domination et le développement de la propriété socialiste, d'éliminer peu à peu les différences entre les villes et les campagnes, etc.[77].

De même, le critère de l'accroissement de la productivité du travail ne peut être appliqué sans tenir compte des conditions sociales de cet accroissement, conditions qui, en dernière analyse, auront aussi des répercussions sur le développement économique lui-même. Ainsi, lorsqu'il s'est agi en Union soviétique d'accroître la productivité de l'agriculture, il ne pouvait être question de mettre sur le même pied le développement d'exploitations capitalistes et le développement des kolkhoz, même en supposant les premières momentanément plus productives que les secondes. Ceci, à la fois, parce que, politiquement, la présence devait être donnée au secteur socialiste[78] et parce que, en définitive, les possibilités de développement de la productivité dans le cadre d'exploitations capitalistes sont nécessairement limitées.

B. — *Les caractères concrets de chaque période économique*

De ce qui précède il résulte évidemment que selon les caractéristiques concrètes, politiques, sociales et économiques de chaque période-

76. Ainsi, certaines variantes d'investissements qui aboutiraient à donner une place croissante au pur travail de force et à réduire la place du travail qualifié, pourront être exclues, en dépit de leurs éventuels avantages économiques, parce qu'un des objectifs de l'évolution de la société socialiste est de réduire, puis de faire disparaître, l'opposition entre travail manuel et travail intellectuel.

77. Comme le note justement P. Mstislavski, ce n'est pas seulement dans l'économie soviétique que les investissements ont un caractère politique, un caractère de classe, il en est de même dans les Etats capitalistes. Ainsi, la « Truman Doctrine », le plan Marshall, les investissements américains en Allemagne, au Japon, en Grèce, en Turquie, ou dans tel ou tel pays capitaliste, ou dans telle ou telle colonie, visent à renforcer la propriété capitaliste et à combattre le mouvement révolutionnaire et les forces socialistes (cf. *art. cit.*, trad., p. 24).

78. Cf. la contribution de J. Bénard au volume : *Problèmes de Planification*, n° 1 de 1951, p. 43.

de ce n'est pas la même solution qui sera apportée au problème du choix entre plusieurs variantes.

En effet, les données politiques et sociales ne sont pas les mêmes d'une période à une autre, les ordres d'urgence sont différents, l'importance du fonds d'accumulation et du renouvellement varie dans le temps, les possibilités d'accroître la productivité sociale du travail dans les différentes branches se modifient avec l'importance des investissements déjà réalisés dans ces branches et avec l'évolution de la technique, etc.

A cet égard, un point mérite particulièrement de retenir l'attention : les choix en matière d'investissement sont nécessairement différents selon que le plein emploi des forces de travail est déjà réalisé ou selon qu'il s'agit encore d'un objectif à atteindre.

En règle générale, lorsqu'il existe encore des réserves de forces de travail, il semble que le rendement optimum des investissements ne puisse être atteint qu'à condition de laisser une place suffisante aux investissements élargis extensifs[79] (qui permettent d'accroître l'emploi parallèlement au nombre d'unités de travail cristallisé investies) par rapport aux investissements intensifs (qui sont caractérisés par la réduction du nombre de travailleurs employés relativement au nombre d'unités de travail cristallisé investies). En effet, en n'agissant pas de la sorte, on ne permet pas à l'ensemble des forces de travail disponibles de s'intégrer à la production, si bien qu'au total le *rapport « production-investissements »* risque d'être moins favorable que si la productivité du travail s'était accrue moins vite, mais que l'intégralité des forces de travail ait été employée[80].

---

79. Cf. *supra*, p. 146.

80. Citons ici ce qu'écrit D. TCHERNOMORDIK à ce sujet :

« Un rythme élevé de reproduction élargie est obtenu de deux façons : d'une façon intensive, c'est-à-dire par une modernisation technique, qui exige des investissements capitaux considérables et qui rend une productivité du travail plus élevée, et d'une façon extensive, c'est-à-dire par une extension de l'activité, sur la base du niveau technique déjà atteint... » et TCHERNOMORDIK ajoute qu'au stade actuel du développement de l'économie soviétique, où un haut niveau technique a été atteint, il convient de donner une plus large place aux investissements extensifs : « ...la construction d'entreprises qui exigent des investissements capitaux relativement élevés n'est rationnelle que si la production à obtenir en vertu du plan ne peut pas être fournie par des entreprises qui exigent moins de dépenses capitales... Dans ce cas se trouve réalisée une productivité sociale du travail plus élevée, parce que des réserves de travail et de matériaux sont incorporées à la production et utilisées à l'accroissement du profit social, qui, dans un autre cas, seraient restées inutilisées et en dehors de la sphère de la production » (*art. cit.*, trad., p. 24).

TCHERNOMORDIK donne comme exemple d'une telle utilisation de réserves, la construction individuelle de logements et le développement de l'industrie locale. Il insiste également sur le fait que les investissements extensifs ont une période de construction plus courte que des investissements intensifs et que, par conséquent, en donnant une plus large place aux premiers on accélérerait le rythme de la reproduction. Il est évident que c'est là un autre problème et que cette conclusion n'est pas généralement valable, car, en définitive, dans une perspective de plusieurs années, les investissements intensifs garantissent évidemment un rythme plus élevé de reproduction élargie (cf. *art. cit.*, de MSTISLAVSKI, trad., p. 29).

Toutefois, il n'en est pas nécessairement ainsi, l'accroissement du produit social pouvant être plus considérable grâce à des investissements intensifs que grâce à des investissements extensifs. Dans ce cas, la place revenant à ces différents types d'investissements doit être déterminée à la fois par des considérations politiques et économiques. En particulier, il faudra tenir compte du fait que l'accroissement rapide du produit social, grâce à des investissements intensifs au cours d'une première période, permettra, au cours de la période suivante, d'assurer un volume d'investissements tel que l'intégralité des forces de travail pourra alors être employée dans les meilleures conditions possibles[81].

Cela signifie que si on doit chercher à porter au maximum le rapport « production-investissement », la mesure dont cet objectif est atteint ne peut être estimée dans le cadre d'une courte période, mais doit être appréciée dans la perspective de plusieurs années. C'est seulement dans une telle perspective que l'on réalisera, à la fois, le plein emploi des réserves de production existantes et l'accroissement maximum de la productivité du travail, étant donné le fonds d'accumulation disponible.

De toute façon. une fois le plein emploi réalisé, il est nécessaire que la place respective des investissements intensifs et des investissements extensifs soit déterminée de telle façon que, sur la base du rythme adopté pour la reproduction élargie, toutes les forces de travail puissent être utilement employées.

C. — *Les différentes sortes d'investissements*

Pour en terminer avec le problème des investissements, il faut encore souligner que la plupart des conclusions précédemment énoncées ne s'appliquent vraiment qu'aux investissements importants et courants effectués centralement dans le secteur productif de l'économie.



D'une part, il convient de distinguer entre les investissements effectués dans le secteur productif de l'économie et ceux effectués dans le secteur non productif (construction de logements, construction commerciale, maisons de santé, écoles et autres institutions publiques de la sphère non productive). En ce qui concerne les investissements effectués dans ce secteur, le critère de l'économie de travail ne joue

81. Ainsi, dans une première période, des investissements importants dans l'industrie des machines peuvent ne fournir de l'emploi qu'à une partie des forces de travail disponibles, mais ces investissements peuvent, en même temps, être la condition du plein emploi *utile* de la totalité des forces de travail disponibles au cours de la période suivante. Il est d'ailleurs évident que, dans une telle situation, des mesures doivent être prises pour fournir une occupation provisoire à ceux qui ne peuvent encore être incorporés à la production.

qu'un rôle secondaire[82], le critère essentiel étant celui de la satisfaction des besoins auxquels ces investissements doivent faire face.

D'autre part, parmi les investissements productifs, il faut distinguer entre les investissements centralisés et les investissements décentralisés. L'intérêt même du développement économique exige, en effet, qu'on laisse à certaines entreprises une autonomie plus ou moins grande, et, par conséquent, la possibilité d'effectuer leurs investissements d'une façon relativement autonome (tout en restant dans le cadre du plan). Cette décentralisation peut être d'ailleurs liée à un régime particulier de propriété (par exemple la propriété kolkhozienne). Il est évident que les investissements décentralisés ne peuvent être effectués selon les mêmes critères que les investissements centralisés, le critère prédominant étant alors (sauf interdiction formelle d'origine centrale) l'obtention d'une efficience maxima dans le cadre de l'entreprise autonome (par exemple dans le cadre du kolkhoz) et non dans le cadre de la société tout entière. Dans la mesure, d'ailleurs, où l'entreprise autonome (ou relativement autonome) a un caractère socialiste, l'efficience dans le cadre de cette entreprise n'est pas nécessairement en contradiction avec l'efficience à l'échelle de l'économie nationale[83].

Pour les investissements centralisés eux-mêmes, il convient de distinguer entre ceux qui portent sur de petites sommes, et ceux qui portent sur des sommes importantes (le contenu de ces deux notions étant à définir selon les situations concrètes). Comme nous l'avons déjà dit, seuls ces derniers appellent des décisions s'appuyant sur une étude poussée de leur efficience, pour les autres une estimation approximative peut être suffisante, le temps dépensé à une étude plus approfondie risquant sans cela d'être plus considérable que le gain d'efficience réalisé.

Enfin, il est évident que les calculs économiques dont nous avons examiné les principes ne peuvent s'appliquer qu'à des investissements « courants », dont on peut prévoir d'avance les effets avec une certaine précision[84] et non à ce que l'économiste soviétique Mstislavski

82. Le critère de l'économie de travail peut, par exemple, jouer un certain rôle lorsqu'il s'agit de décider de la place des différentes pièces dans une maison de santé, de façon à réduire au minimum les déplacements du personnel soignant et donc le nombre de personnes employées à soigner un nombre donné de malades ; mais il est évident que, dans un tel cas, ce ne peut être qu'une considération parmi d'autres (isolement des malades, réduction au minimum des risques de contagion, etc.).

83. Il y a là un problème que nous n'avons pas la place d'aborder ici.

84. Disons ici, par parenthèse, que si ces calculs peuvent sembler considérables, c'est parce que la société capitaliste a habitué à un gaspillage constant des forces productives (gaspillage qui se manifeste, entre autres, au cours des crises économiques) ; mais n'est-il pas logique d'effectuer de longs calculs avant d'effectuer des investissements, alors qu'avant de construire un pont ou un tunnel les ingénieurs se livrent à des études tout aussi minutieuses ?

appelle les investissements de « pionnier ». Comme exemple de tels investissements, Mstislavski cite les dépenses effectuées dans le domaine des recherches scientifiques et techniques, notamment dans le domaine physique atomique. Ce qui caractérise ces investissements, c'est que leur efficience économique n'est pas connue d'avance et qu'elle ne se révélera qu'au bout d'nn certain nombre d'années.

De même, les investissements effectués dans des régions encore non économiquement développées, notamment sous forme de routes et de chemins de fer, ont une efficience qui ne peut être entièrement appréciée *a priori*. Ce sont également des investissements de pionnier. Avec ce type d'investissements, nous abordons d'ailleurs le problème d'utilisation des ressources naturelles, dont il nous faut dire maintenant quelques mots[85].

85. Rappelons ici que, comme nons l'avons dit au cours du chapitre, la place respective des différents investissements (productifs et non productifs, centralisés et décentralisés, etc.), doit être fixée par le plan en fonction des objectifs à atteindre dans les différents domaines, des besoins, des possibilités humaines, techniques et économiques, et des exigences politiques et sociales de chaque période, c'est-à-dire d'un ensemble de facteurs pouvant faire seulement l'objet d'appréciations globales.

7

Les richesses naturelles et le calcul économique

Nous avons déjà signalé que, pour certains théoriciens, G. Hall notamment, il serait impossible d'établir une économie planifiée rationnelle pour cette raison qu'une telle économie ne dispose pas d'un « marché des capitaux », donc d'un taux d'intérêt, et ne pourrait pas, par conséquent, limiter de façon rationnelle ses « besoins » en moyens de production nouveaux. Au cours des pages qui précèdent, nous avons essayé de montrer que cette objection faite à la planification économique tombait si l'on tenait compte de l'efficience des investissements et des immobilisations.

Mais l'objection que nous avons éliminée pour les moyens de production produits ne risque-t-elle pas de réapparaître pour les moyens de production naturels ? Et cette objection ne risque-t-elle pas, ici, d'être encore plus grave, étant donné que si — sur la base d'une conception objective de la valeur — on a la possibilité de calculer la valeur des moyens de production produits, on ne possède, par contre, aucun moyen de calculer la valeur des moyens de production naturels, pour cette simple raison que — dans le cadre de cette conception — ces moyens de production ne possèdent aucune valeur intrinsèque pour autant qu'ils sont un « don gratuit de la nature ».

Pour répondre, au moins rapidement à ces questions (une réponse détaillée exigerait de trop longs développements), il est nécessaire de distinguer entre les différents problèmes qui sont à résoudre, afin de dégager de l'examen de ces problèmes le principe des solutions qui semblent devoir être adoptées[1].

---

1. Comme on le verra, la discussion qui suit ne porte que sur les richesses naturelles qui ont à être utilisées « économiquement » dans la production. Par conséquent, elle ne concerne pas les éléments naturels qui peuvent être utilisés « librement », soit parce qu'ils existent en quantités pratiquement inépuisables, soit parce

D'une façon générale, on peut distinguer deux catégories fondamentales de problèmes : d'une part, les problèmes relatifs au *rythme d'utilisation* des richesses naturelles, d'autre part, les problèmes relatifs à la *localisation* des activités économiques. La première catégorie de problèmes constitue un aspect spécifique du *facteur temps ;* la seconde catégorie représente un aspect spécifique du *facteur espace ;* ces deux notions devant être prises, ainsi que nous allons le voir, dans un sens concret et non comme des notions abstraites, qualitativement vides.

I. - Le problème des rythmes d'utilisation

Dans le cadre d'une économie planifiée, qui est capable d'aborder les différents problèmes du point de vue de la société tout entière, et dans une perspective de longue durée, le problème des rythmes d'utilisation des richesses naturelles comporte deux aspects fondamentaux : 1° A quel rythme convient-il d'utiliser telle ou telle sorte de richesse naturelle particulière (charbon, minerai métallique, fertilité du sol, etc.) ? ; 2° A quel rythme convient-il d'utiliser telle ou telle fraction d'une richesse naturelle particulière (telle mine, ou telle forêt) ?

Voici, semble-t-il, dans quel sens une réponse à ces questions peut être trouvée :

1. - Pour les différentes catégories de richesses naturelles

La réponse générale qui paraît devoir être donnée est qu'il convient d'utiliser les différentes catégories de richesses naturelles à un rythme qui permette de prolonger au maximum leur existence, pour autant que cela est conciliable avec les besoins actuels de la société.

La formule est sans doute vague, mais c'est la seule qui ait une généralité suffisante ; on ne peut essayer de la préciser qu'en opérant des distinctions selon les types de richesses naturelles et selon les situations concrètes.

En ce qui concerne les types de richesses naturelles, on peut distinguer, d'une part, celles qui, dans certaines conditions, restent toujours disponibles et, d'autre part, celles dont les disponibilités vont en diminuant avec le temps. Les premières peuvent être considérées

---

qu'ils se renouvellent spontanément (tel l'oxygène atmosphérique qui, utilisé dans la combustion, se renouvelle dans le cycle naturel de l'oxygène).

La discussion qui suit laisse également de côté la question de l'utilisation à des fins de consommation de « richesses naturelles », telle que le climat d'une région, l'ensoleillement d'un coteau, etc., facteurs dont pourront tenir compte la planification régionale, l'urbanisme, etc., en vue de réserver ces avantages naturels aux usages qui, socialement, doivent être considérés comme prioritaires.

comme « renouvelables », les autres comme « non renouvelables », la différence entre les deux catégories de richesses étant une question de degré et offrant surtout une signification pratique.

A. — *Les richesses naturelles « renouvelables »*

Parmi les richesses naturelles qui, dans certaines conditions, peuvent être considérées comme renouvelables, c'est-à-dire dont l'utilisation actuelle ne compromet pas l'utilisation future, on peut citer, notamment, l'utilisation de la force motrice des chutes d'eau, l'exploitation des forêts, la fertilité des sols.

Cette brève énumération fait déjà ressortir le caractère relatif de la notion de « richesses naturelles renouvelables »[2]. La plupart de ces richesses naturelles ne sont renouvelables que *dans des conditions historiques et sociales données.* Certes, la force motrice des chutes d'eau se renouvelle d'elle-même, sans effort social, et le problème que pose son utilisation est constitué, essentiellement, par les *investissements préalables* que l'utilisation de cette force exige[3] ; mais c'est là un cas-limite. Au contraire, les forêts, la fertilité du sol, etc., pour rester indéfiniment disponibles (« indéfiniment » à l'échelle de la société humaine) exigent un effort social constant, calculé et renouvelé. L'exploitation des forêts doit être compensée par un effort équivalent de reboisement ; les cultures appauvrissant la fertilité du sol doivent être compensées par des efforts destinés à renouveler cette fertilité et, éventuellement, à l'accroître.

En principe, les richesses naturelles qui, pour être renouvelées, exigent un effort social donné, doivent être utilisées à un rythme qui, tout en satisfaisant les besoins actuels, permette le maintien en état de ces richesses. Ce rythme ne doit donc pas exiger un effort de renouvellement excessif, étant donné les forces sociales disponibles, et les divers autres besoins à la satisfaction desquels ces forces doivent également être employées.

Cela signifie qu'en règle générale le plan doit fixer un rythme d'utilisation des richesses naturelles renouvelables tel que leur maintien en état, et, éventuellement, leur expansion (si on prévoit que cette expansion sera nécessaire à la satisfaction des besoins) puissent être assurés.

Le coût du renouvellement des forces naturelles fait d'ailleurs partie du coût social des objets à la production desquels ces « forces » sont utilisées et ce coût doit, en principe, être incorporé au prix de ces objets. C'est précisément cette incorporation qui, en faisant ressor-

---

2. Elle fait également ressortir le caractère très relatif de la notion de richesse *naturelle* ; ainsi, dans tous les pays où la terre est cultivée depuis des siècles, la fertilité de la terre est tout autant produit de l'effort systématique des hommes (le résultat d'investissements renouvelés) qu'un « don gratuit de la nature ».

3. Ce problème des investissements ayant déjà été examiné sous ses aspects les plus généraux, nous n'y reviendrons pas ici.

tir le caractère socialement onéreux de l'utilisation de telle ou telle richesse naturelle, conduira à en limiter le besoin social[4].

La prévision systématique des besoins futurs, et l'effort régulier pour assurer leur satisfaction découlent de l'exigence à laquelle doit se soumettre l'économie planifiée de rechercher une « rentabilité » à l'échelle de l'économie tout entière, et dans la perspective de nombreuses années. Sur ce point, encore, l'économie planifiée s'oppose à l'économie capitaliste, qui fonctionne en vue du profit individuel et sans perspective à long terme[5].

Comme nous l'avons dit plus haut, le plan doit prévoir que l'effort de renouvellement des forces naturelles ne sera intégralement soutenu, à un moment donné, que pour autant que cela est conciliable avec les besoins actuels de la société.

Ainsi, la société socialiste doit faire face à des besoins urgents, comme c'est le cas, par exemple, en temps de guerre, il ne peut être question pour elle de consacrer autant d'efforts au renouvellement de richesses naturelles (au reboisement par exemple) qu'en temps de paix[6], ou de réduire le rythme d'utilisation de ces richesses, sous prétexte qu'elles ne peuvent actuellement être renouvelées. Par contre, dès que les circonstances le permettent, il faut développer l'effort indispensable pour porter à nouveau les richesses naturelles renouvelables au niveau nécessaire à la satisfaction régulière des besoins sociaux.

B. — *Les richesses naturelles « non renouvelables »*

Ici, encore, il faut souligner le caractère très relatif de la distinction entre richesses naturelles « renouvelables » et « non renouvelables ». En effet, théoriquement, l'on devrait considérer que tous les gisements minéraux constituent des richesses naturelles non renou-

4. Cette limitation pourra résulter, notamment, du fait que les prix des produits fournis à partir, ou avec l'aide, de certaines richesses naturelles comportant le coût de renouvellement de ces richesses, l'utilisation des produits en question apparaîtra relativement moins avantageuse que s'il n'était pas tenu compte de ce coût.

5. Les exemples sont innombrables du gaspillage irrémédiable des richesses naturelles auquel s'est livré le capitalisme, d'immenses étendues fertiles, et qui auraient pu le rester indéfiniment, transformées aujourd'hui plus ou moins en désert, notamment aux Etats-Unis, par des cultures appauvrissantes, des cultures « extractives », des régions forestières ravagées, sans efforts complémentaires de reboisement, etc. Comme l'écrivait Engels : « Les planteurs espagnols de Cuba, qui brûlèrent les forêts sur les pentes et qui trouvèrent dans les cendres suffisamment d'engrais pour faire pousser, pendant une génération, des caféiers hautement rentables — en quoi se souciaient-ils qu'ensuite les pluies tropicales entraîneraient les terres fertiles désormais sans protection, ne laissant subsister que la roche nue ? Dans le mode de production actuel, ce qui est pris en considération, aussi bien par rapport à la nature que par rapport à la société, ce n'est que le résultat immédiatement palpable... » Engels, *Anteil der Arbeit an der Menschenwerdung des Affens*, Berlin, 1946, p. 19.

6. Sauf, évidemment, si ce renouvellement est lui-même nécessaire à la continuation de l'effort de guerre.

velables, car leur exploitation aboutit à leur épuisement. Pourtant, dans la pratique, les matières qui ne sont pas « rares » (c'est-à-dire dont on peut, sur la base des connaissances géologiques acquises ou prévisibles, poursuivre l'extraction au rythme des besoins, pendant plusieurs générations, sans que l'épuisement des gisement soit à prévoir) pourront être utilisées comme des richesses naturelles renouvelables. Cela signifie qu'il faudra développer parallèlement à l'extraction de ces matières un effort systématique de recherches de nouveaux gisements et d'ouverture de nouveaux centres d'extraction. Cela signifie, aussi, que le coût de ces recherches et le coût des investissements qu'exigent les nouveaux centres d'extraction devront être incorporés au prix des produits couramment extraits, afin d'en limiter le besoin social. Dans le cas où le coût d'extraction doit s'élever assez rapidement, il pourra aussi être tenu compte de ce fait dans la fixation du prix actuel.

Quant aux matières « rares », c'est-à-dire celles dont on peut prévoir l'épuisement prochain des gisements pratiquement exploitables dans l'état actuel de la technique, leur rythme d'utilisation devra être maintenu au-dessous de celui qui correspondrait à la satisfaction courante des besoins, afin que cette utilisation puisse être prolongée jusqu'au moment où pourront être fournis des produits de remplacement. L'utilisation limitée qui sera faite de ces matières « rares » devra être déterminée par le plan, en prenant notamment en considération les usages de ces matières « rares » où celles-ci sont le plus « efficientes », c'est-à-dire permettent d'économiser un maximum de travail.

2. - Pour les différentes « fractions » d'une richesse naturelle donnée

Nous abordons ici un problème dont les aspects sont multiples et dont la solution ne peut, le plus souvent, être donnée que compte tenu de nombreuses considérations techniques, nous nous bornerons donc à des indications générales.

Tout d'abord, il semble que l'on doive rechercher une combinaison des différentes sources d'une richesses naturelle donnée telle que le coût moyen d'utilisation de cette richesse naturelle soit maintenu le plus bas possible pendant une longue période. Cela signifie qu'en ce qui concerne l'exploitation des gisements, par exemple, il peut ne pas être économiquement avantageux de concentrer tous les efforts d'exploitation sur les gisements les plus « productifs » (ce qui donnerait sans doute le coût moyen *actuel* le plus bas, mais entraînerait une hausse ultérieure rapide de ce coût). Il semble qu'il puisse y avoir avantage à « pondérer » l'importance relative des différents gisements exploités en fonction de l'importance relative des différents gisements

qui, de toute façon, devront être utilisés au cours d'une prochaine période[7].

Ce principe n'a évidemment qu'une portée générale. Par conséquent, si on a des raisons de penser que, dans un certain délai, les progrès de la technique seront tels que les gisements dont l'exploitation est actuellement particulièrement onéreuse pourront être utilisés de façon avantageuse, il conviendra de remettre à plus tard l'utilisation de ces gisements. De même, si dans la période actuelle il y a urgence à utiliser le maximum de forces de travail et de fonds d'investissements pour la réalisation de tel ou tel objectif, par exemple la construction d'une puissante base industrielle, il faudra, pendant la période de cette construction, utiliser de préférence les gisements les plus productifs. Le problème des *rythmes de développement*, avec sa signification politique, est à placer ici au premier plan.

Mais, une fois déterminé, pour les différentes richesses naturelles, quelles seront les sources auxquelles on fera appel, les gisements que l'on exploitera, il conviendra encore de déterminer le rythme d'utilisation de chacun de ces gisements particuliers.

La solution de ce deuxième problème est fonction, d'une part, de l'ampleur des besoins qu'il convient de satisfaire et, d'autre part, de l'utilisation rationnelle des investissements (directs ou indirects) liés à l'exploitation de chacun des gisements. A cet égard, on peut dire, d'une part, que le rythme d'extraction doit être tel qu'il permette, pour le gisement considéré sur la base de la technique mise en œuvre, de réaliser le coût d'extraction le plus faible possible. On peut dire, d'autre part, que le caractère des investissements effectués doit être tel que la durée d'utilisation économiquement possible des moyens de production mis en œuvre coïncide, autant que faire se peut, avec la période pendant laquelle le gisement aura à être exploité[8], sauf si l'on prévoit un autre usage ultérieur de ces moyens de production.

II. - Le problème de la localisation[9]

La répartition dans l'espace des activités économiques pose des problèmes tellement nombreux et complexes que nous ne pourrons, ici, qu'en examiner certains aspects particulièrement importants.

7. Ici se trouvent posées non seulement des questions relatives à la facilité technique d'exploitation des différents gisements, mais aussi des questions relatives à leur répartition géographique ; nous reviendrons sur ce point.

8. Sur ce point, aussi, le capitalisme américain fournit des exemples typiques de gaspillages, par exemple sous la forme de vastes cités qui s'étaient constituées autour de gisements minéraux, cités aujourd'hui mortes, désertées, parce que les gisements sont épuisés, alors que toutes les maisons d'habitation, dont leur présence avait suscité la contruction, sont encore debout. Mais dans la comptabilité capitaliste ces *investissements indirects* n'entrent pas en ligne de compte. La comptabilité socialiste, au contraire, doit les prendre en considération.

9. Cf. P. George, *Annales de Géographie*, n° de nov.-déc. 1950, Sur quelques aspects des études géographiques en économie planifiée.

1. - Les terres cultivables

Si nous considérons, tout d'abord, le problème de l'utilisation des terres cultivables, on peut dire que, dans le cadre d'une économie planifiée, l'utilisation à rechercher est celle qui permet d'obtenir l'ensemble des productions agricoles souhaitables en dépensant, au total, le minimum de travail, compte tenu des moyens de production disponibles.

Ce principe signifie que l'on doit chercher, tout en respectant les exigences de la rotation des cultures, rotation nécessaire au maintien de la fertilité des sols, à affecter chaque terre à l'usage pour lequel elle est *relativement* la mieux placée.

Ainsi, on classera l'ensemble des terres cultivables[10] d'après le nombre total d'unités de travail (directes ou indirectes)[11] qui doivent être dépensées sur elles, au niveau donné de la technique, pour l'obtention d'une quantité donnée des différentes sortes de produits, et on affectera chaque unité de terre à l'usage pour lequel elle est relativement la meilleure[12], *compte tenu de l'action combinée* des différents usages[13].

Le problème du classement des terres d'après leurs caractéristiques techniques et économiques (distances de ces terres des lieux d'utilisation de leurs produits, selon la nature de ceux-ci) et le pro-

---

10. Il s'agit évidemment d'un classement par grandes unités de surface et non par petites parcelles.

11. Y compris les dépenses de travail de transport nécessaire à l'acheminement du produit agricole jusqu'au lieu d'utilisation.

12. Soit le classement suivant :

Catégorie de la terre		A	B	C	D	E
Nombre d'unités de travail à dépenser pour l'obtention d'une unité de produit	Y ...	200	220	240	280	300
	X ...	350	370	400	450	470

Si l'on doit obtenir 3 unités de X et 2 unités de Y, il y aura intérêt à affecter les terres A et B à la production de Y, pour lesquelles elles sont relativement le mieux placées, et à affecter C, D et E à la production de X. En effet, cette combinaison permet d'obtenir la production globale voulue, moyennant une dépense de 1.540 unités de travail, toute autre combinaison entraînant, par contre, une plus grande dépense totale de travail.

13. La signification de ce dernier membre de phrase est particulièrement importante : il se peut, en effet, que du point de vue de la productivité à l'échelle sociale il y ait intérêt à « sacrifier » certaines terres en les utilisant à des fins *directement* moins productives mais qui permettent d'accroître le rendement d'autres terres d'un montant supérieur à la perte ainsi enregistrée. Ainsi, il peut être socialement utile de planter d'arbres (ou de transformer en étang) telle ou telle bonne terre, car le surcroît de récoltes que l'on obtiendra de ce fait sur les terres voisines sera plus important que la perte de récoltes enregistrée du fait de ce boisement (ou de cette mise sous eau). L'accroissement de la productivité sociale résulte ici d'une *combinaison spatiale* donnée et non d'une localisation particulière. Ce n'est que dans le cadre d'une économie socialiste planifiée qu'il est possible de tenir compte de la productivité à l'échelle sociale ; dans le cadre du capitalisme, au contraire, chaque propriétaire cherche à tirer le maximum de revenu de *sa* terre, même s'il en résulte un dommage considérable à l'échelle sociale.

blème de la meilleure utilisation de ces terres fait d'ailleurs l'objet, en U.R.S.S. et dans les démocraties populaires, d'une science nouvelle, en plein développement, la géonomie.

Il est évident que l'on peut d'abord se contenter de résoudre le problème de la meilleure utilisation des terres par grandes régions agricoles, en fixant les quantités des diverses sortes de produits que chaque région doit fournir, en laissant ensuite aux unités d'exploitation fonctionnant dans chacune de ces régions le soin de répartir l'utilisation des terres dont elles ont la gestion ou l'usage, de manière à obtenir avec le minimum de dépenses totales de travail les produits que chacune d'entre elles doit fournir en vertu du plan régional[14].

2. - Les usages concurrents d'une même terre

La question de l'utilisation la meilleure des terres cultivables entre dans le cadre du problème des usages concurrents d'une même terre. Mais il s'agit encore d'un aspect relativement simple de ce problème, en ce sens que les différentes utilisations agricoles d'une même terre se traduisent essentiellement par des différences dans les dépenses courantes de travail et non pas principalement par des dépenses d'investissement plus ou moins importantes, comme c'est le cas lorsqu'on aborde le problème général des différents usages possibles (agricoles ou non agricoles) d'une même terre.

Prenons un exemple. Soit à construire un canal qui aura à traverser une région agricole mais pour lequel deux tracés peuvent être pris en considération, l'un, le plus court, passant par de bonnes terres, l'autre, le plus long, passant par des terres de moins bonne qualité, lequel des deux tracés adopter ?

Pour répondre à cette question, il faudra, évidemment, tenir compte d'abord de la différence des frais d'exploitation résultant des deux tracés, différence due à la longueur accrue du parcours, et qui peut être calculée à partir des prévisions relatives au trafic auquel le canal est destiné. Il faudra tenir compte, d'autre part, de la différence à prévoir dans les frais d'exploitation agricoles, si de bonnes terres sont délaissées pour le canal et que les cultures qu'elles auraient dû porter doivent être fournies par d'autres terres moins fertiles, sur lesquelles il faut dépenser davantage de travail. L'écart entre les différentes dépenses supplémentaires fera apparaître l'avantage relatif de tel ou tel tracé.

Ainsi, en faisant passer le canal par le parcours le plus long, on peut avoir :

Hypothèse I. — Un supplément annuel de dépenses d'exploitation du canal (transport et entretien) de 10.000, tandis que l'économie annuelle réalisée par l'exploitation des meilleures terres (conservées à

---

14. C'est ainsi qu'en Union soviétique le problème de la meilleure utilisation des terres à l'échelle d'un kolkhoz a donné lieu, aussi, à des études très poussées.

l'agriculture grâce à ce tracé plus long) est seulement de 5.000. Dans cette hypothèse, le tracé le plus long entraîne une *perte annuelle nette* de 5.000, ce tracé est à rejeter car, étant plus long, il représente un *coût d'investissement plus considérable*, et ceci pour aboutir, au total, à une perte et non à un gain.

Hypothèse II. — Le supplément annuel de dépenses d'exploitation du canal (au cas où le tracé adopté est le plus long) est inférieur à l'économie annuelle que l'on réalise en conservant à la culture les meilleures terres. Par exemple, ce supplément de dépenses est de 5.000, tandis que l'utilisation agricole des meilleures terres permet une économie annuelle de 10.000. Dans ce cas, on peut envisager d'adopter le tracé le plus long, puisqu'il permet d'effectuer, sur le total des dépenses annuelles d'exploitation, une *économie nette* de 5.000. Cependant, une décision dans ce sens ne semble devoir être prise que si le *supplément de dépenses d'investissement* qu'exige le tracé le plus long peut être effectué sans nuire aux autres objectifs d'investissements et si, le montant nécessaire étant disponible, il ne peut, étant investi dans un autre usage, permettre une économie annuelle de plus de 5.000 par an. Ceci revient à dire que le tracé le plus long ne présente d'avantage que si le taux d'économie qui résulte de l'investissement supplémentaire que ce tracé exige est suffisamment élevé.

Le problème qui est ici posé est donc, finalement, celui d'un choix entre plusieurs variantes d'investissement. Il est clair d'ailleurs qu'un problème de cette nature doit être étudié dans la perspective de très nombreuses années. Il ne faut donc pas se contenter d'effectuer des estimations sur la base des frais d'exploitation agricole et des frais de transports tels qu'ils se présenteront pendant les deux ou trois premières années de mise en service du canal, mais il faut essayer de prévoir l'évolution de ces frais sur une longue période, car il est possible que ce qui est avantageux en courte période cesse de l'être en longue période. Ainsi, le supplément de dépenses annuelles de transport va en croissant avec l'importance du trafic, tandis que l'économie de travail que permettent les meilleures terres peut, éventuellement, se réduire avec l'augmentation de la productivité du travail. S'il en est ainsi, une perte annuelle nette peut se substituer au gain annuel net, si bien que l'investissement supplémentaire que l'on aura effectué pour réaliser un tracé plus long sera, en définitive, économiquement désavantageux.

Le raisonnement qui vient d'être indiqué peut s'appliquer à tous les usages possibles d'une terre : construction de routes, de maisons ou d'aérodromes.

3. - La localisation des entreprises

Le problème de la localisation des entreprises est, sans doute, à la fois un des plus compliqués à résoudre et un de ceux auxquels le capitalisme a apporté les solutions économiquement et humainement les moins favorables.

Il faut tout d'abord distinguer entre deux hypothèses extrêmes, à savoir, d'une part, le cas de la mise en valeur d'un territoire peu peuplé et faiblement outillé et, d'autre part, le cas du développement d'un territoire déjà peuplé et outillé.

Dans le premier cas, on devra rechercher quelles sont les productions que ce territoire peut fournir dans les meilleures conditions et comment ces productions doivent se répartir pour pouvoir être obtenues au moindre coût en travail. La répartition à donner aux entreprises et, par conséquent, à la population, sera déterminée, à la fois, par l'emplacement des richesses naturelles et par les conditions géologiques et climatiques, les activités non directement liées au sol peuvent être établies dans les parties du territoire les plus agréables à habiter. L'ensemble du réseau de transport devra être développé en fonction de cette répartition de la population.

Dans le second cas, on partira de la répartition donnée de la population et de l'outillage, mais on aura à résoudre deux catégories de tâches.

D'abord, on devra réaliser une structure de plein emploi non seulement à l'échelle sociale mais aussi dans le cadre de chaque région. Ce qui signifie que l'ou devra combiner une implantation des entreprises déterminée par les facteurs « naturels » (gisements, nature des sols et des cultures, climat, etc.) à nne implantation déterminée par des facteurs historiques et sociaux : existence d'une certaine population, de certaines voies de communications, etc., dans les différentes régions. Les considérations proprement politiques joueront, à ce dernier point de vue, un rôle important ; il en sera ainsi, notamment, de l'objectif d'industrialisation des régions agraires ou, en cas d'encerclement capitaliste, de l'industrialisation des régions stratégiquement abritées.

D'une façon générale, les activités qui seront développées dans les différentes régions devront être celles pour lesquelles ces régions sont relativement les mieux placées, de sorte que le produit social global puisse être obtenu au moindre coût en travail total.

Une fois la première tâche réalisée, ou parallèlement à elle, on devra viser, si cela est nécessaire, à impulser une répartition géographique des activités et de la population, économiquement, politiquement, et humainement plus satisfaisante que la répartition existante. Ici se posent les problèmes les plus divers : réduction progressive de la population des villes surpeuplées, regroupement des populations des localités trop petites pour pouvoir bénéficier pleinement des avantages de la vie urbaine, repeuplement de certaines régions présentant des avantages de climat et dont les possibilités économiques pourraient être développées, etc.

Evidemment, dans la détermination des activités de chaque région, ou de chaque localité, on devra rechercher celles qui contribuent le plus à l'accroissement de la productivité sociale du travail.

Un point particulier doit être noté : lors de l'évaluation de l'efficience d'un investissement selon le *lieu* où il est effectué, il est particu-

lièrement important de tenir compte des dépenses *indirectes* liées aux divers investissements, ce que ne fait pas le capitalisme.

Ainsi, il pourrait paraître avantageux d'établir telle entreprise dans telle localité, parce qu'elle fonctionnerait alors avec un coût d'exploitation particulièrement bas (et dans le cadre du capitalisme cette considération aurait chance d'être décisive). Pourtant, bien souvent, si l'on tenait compte du supplément de main-d'œuvre qui devra venir s'établir dans la localité, pour que l'entreprise considérée puisse fonctionner, c'est-à-dire, aussi, si l'on tenait compte de la nécessité d'investir des sommes supplémentaires pour loger cette main-d'œuvre et sa famille, pour mettre à sa disposition les services collectifs (écoles, hôpitaux, cinémas, théâtres, etc.) dont elle aura besoin, alors que cette main-d'œuvre, ces logements et ces services collectifs existent dans une autre localité, ou n'auraient à y être accrus ou développés que faiblement, on verrait qu'il n'y a aucun rapport entre la réduction du coût provenant d'une certaine localisation et le supplément *total* d'investissement que cette localisation entraîne.

Ici, encore, nous voyons clairement comment dans le cadre d'une économie planifiée le problème de l'utilisation des richesses naturelles et de la localisation des entreprises doit être considéré sous l'angle social, en tenant compte de l'ensemble des incidences économiques et humaines des différentes décisions.

En abordant le problème général de l'équilibre économique, nous verrons combien il est nécessaire, dans le cadre d'une économie planifiée, de poser ce problème à l'échelle de la vie économique et sociale dans son ensemble.

8

Le problème général et l'équilibre économique

Le problème d'un équilibre planifié de la production et de la consommation sera examiné dans un cadre théorique dont nous dégagerons d'abord les caractères essentiels.

I. - Exposé des cadres dans lesquels peut être posé le problème d'un équilibre économique planifié

Le problème dont nous chercherons la solution, au cours de ce chapitre comme des chapitres à venir, est le problème de l'équilibre économique général, les questions de la planification des prix et de la détermination des besoins étant supposées résolues, conformément aux indications des chapitres précédents.

Comme le montre l'analyse économique, la solution du problème de l'équilibre implique la prise en considération, d'une part, du *volume des revenus et du volume des amortissements et des investissements,* d'autre part, *du volume de la production des moyens de production et du volume de la production d'objets de consommation caractéristiques de chaque période.*

Les théoriciens soviétiques de la planification ont mis en lumière la nécessité où l'on est, pour résoudre le problème général de l'équilibre économique, de recourir aux schémas économiques développés par Marx dans *Le Capital.* Il apparaît, en effet, que c'est dans le cadre de ces schémas que l'on parvient le mieux à saisir les données du problème général de l'équilibre économique.

Ces schémas reposent sur un certain nombre de notions fondamentales, faute desquelles il semble impossible de résoudre le problème de l'équilibre général[1], nous allons en dire quelques mots.

1. - Les deux branches de la production

La première de ces notions porte sur la distinction entre les deux branches de l'économie : branche productrice de moyens de production (ou branche I) et branche productrice d'objets de consommation (ou branche II). Cette distinction repose non sur la *nature* des produits mais sur leur *destination*. Ainsi, l'industrie houillère est productrice de moyens de production pour le pourcentage de sa production destiné à être utilisé par les différentes entreprises, elle est productrice d'objets de consommation pour le pourcentage de sa production destiné à être utilisé directement par les particuliers. La distinction entre les deux branches est à la base de la théorie et de la pratique de la planification soviétique. Il importe d'ailleurs d'ajouter que les théories économiques modernes, lorsqu'elles abordent le problème général de l'équilibre, sont la plupart amenées à prendre en considération la distinction entre ces deux branches de l'économie ; cela est vrai, en particulier, des théories des crises.

2. - La période de production

Une deuxième notion est la notion de *période de production.* Les calculs relatifs à la production et à la consommation doivent, en effet, être enfermés dans un cadre de temps. Il s'agit toujours dans de tels calculs de la production et de la consommation réalisées au cours d'une période donnée, période au cours de laquelle, en statique, l'équilibre économique doit se trouver obtenu, et à la fin de laquelle les conditions d'un nouvel équilibre — au cours d'une période nouvelle — doivent être données. Une telle période de production constitue, dans une économie planifiée, une *période de planification.* Nous avons vu que, pratiquement, en U. R. S. S., on a été conduit à considérer une sorte de « superposition » de périodes de planification — les plus longues étant les *périodes quinquennales,* les plus courtes (si on considère les plans de l'économie nationale) étant les *périodes trimestrielles,* les périodes moyennes, d'importance fondamentale, étant les *périodes annuelles.*

A vrai dire, la période de production est toujours une période abstraite, c'est la période pendant laquelle une production donnée peut être consommée dans une économie en équilibre. L'exemple type de la période de production est fourni par l'agriculture. *Dans l'agriculture,*

---

1. Indépendamment du problème de l'équilibre général se posent de nombreux problèmes d'équilibres partiels (pour les différentes productions) ; ces problèmes trouvent leur solution dans le cadre du *choix économique* et de la *politique des prix.*

la période de production est l'année, puisque c'est pendant un an que les producteurs doivent vivre sur la récolte de la période précédente avant de disposer des résultats de leurs travaux de l'année en cours. Dans l'industrie, les périodes de production sont soit plus courtes, soit plus longues. Aussi bien, la réalité ne connaît-elle qu'un *enchevêtrement de périodes de production.* C'est précisément pour éviter les difficultés insurmontables auxquelles on se heurterait si on voulait considérer cet enchevêtrement que l'on est conduit à *superposer* les périodes de planification. C'est surtout en dynamique que nous saisirons l'importance de cette manière de faire.

Il est significatif de noter que la théorie moderne a été amenée à mettre en lumière, même indépendamment de toute préoccupation de planification, l'importance de la notion de *période économique*[2] (qui est à la base de nombre de théories des crises). Les théoriciens modernes ont été amenés à parler, notamment, de *période de circulation* (en matière monétaire, cette notion a été développée par Keynes et par Robertson)[3], de *période de transaction*[4], etc. La notion de *période de production* a surtout été précisée par Alf Johanson dans son ouvrage *Lönentvecklingen och arbetslosheten* (Stockholm, 1931). Sa conception est d'ailleurs différente de la nôtre.

Pour revenir à la notion de période de production, dans le cadre de la planification, il faut souligner, d'une part, l'importance de l'année comme période de planification (en raison du rôle que joue toujours la production agricole). Il faut souligner, d'autre part, que du *point de vue de l'économie nationale, la période de production englobe aussi la période de circulation des produits finis,* puisque c'est seulement à la fin de la période de circulation que les produits sont effectivement à la disposition de la société. La notion de période de production apparaît comme un des aspects de la prise en considération du *facteur temps* dans le travail de planification.

3. - Bases de la comptabilité sociale

Un troisième point extrêmement important est relatif à la comptabilisation de la production et de la consommation dans le cadre des schémas que nous aurons à examiner. Pour les raisons déjà développées, cette comptabilisation doit être effectuée en s'appuyant sur une conception objective de la valeur.

La pratique, constituée par l'expérience soviétique, montre que le Gosplan a dû développer son travail de planification en éliminant *les*

---

2. On consultera utilement sur ce point Erik Lunberg, *Studies in the Theory of Economic Expansion,* Londres, 1937, notamment la fin du chap. II et le chap. III.

3. J. M. Keynes, *The general Theory of employment, Interest and Money,* Londres, 1936. D. H. Robertson, Saving and Hoarding, *Economic Journal,* 1935.

4. Voir sur ce point D. H. Robertson (*op. cit.*) et E. F. Durbin, *The Problem of credit Policy,* Londres, 1935.

fluctuations de prix que connaissait le marché réel. C'est la signification de la comptabilité et des statistiques soviétiques établies en *prix-fixes de 1926-1927.*

L'analyse met en lumière qu'une comptabilisation de la production et de la consommation n'est possible que si l'on élimine les fluctuations des prix, surtout lorsqu'il faut établir un plan couvrant une *période assez longue.* Toutefois, l'élimination artificielle de fluctuations par une comptabilisation en « prix-fixes » comporte l'inconvénient de faire porter la comptabilité sur des rapports de prix qui n'avaient qu'une signification momentanée, signification qu'ils ont perdue depuis. Ceci est particulièrement grave lorsqu'on assiste à d'*importantes modifications dans la productivité du travail* (puisque ces modifications peuvent agir sur la valeur relative des différents produits).

La méthode la plus rationnelle consiste à établir la comptabilité directement en valeur, c'est-à-dire en temps de travail socialement nécessaire ; mais tant que celle-ci n'est pas praticable, on peut lui substituer une comptabilité en prix.

●

Tels sont donc les *cadres* dans lesquels peut être posé le problème d'un équilibre économique planifié. Il nous faut dire maintenant, en quelques mots, comment sous son aspect le plus général se pose le problème de l'équilibre *économique.*

II. - Position générale du problème de l'équilibre économique

Le problème de l'équilibre économique se pose à deux degrés.

A un premier degré, il se pose sous l'*aspect de l'équilibre entre la production et la consommation.* Si l'on y réfléchit, on voit d'ailleurs que cet aspect est différent suivant que l'on se trouve en statique ou en dynamique. On voit, encore, que cet aspect n'est pas l'aspect le plus fondamental du problème de l'équilibre économique. On aperçoit cet aspect plus fondamental, à un second degré d'analyse, lorsqu'on considère *l'équilibre entre la production et les besoins sociaux.*

En effet, on peut toujours, dans une économie planifiée, comme dans toute autre économie, réaliser l'équilibre entre la production et la consommation sans pour cela réaliser l'équilibre entre la production et les besoins sociaux. Et ceci, même si les différents produits sont vendus à leur valeur. Pour comprendre cette affirmation, il suffit d'imaginer que des forces productives qui pourraient être utilisées ne le sont pas effectivement.

Sous son aspect le plus général, le *problème de l'équilibre économique se confond donc avec celui du plein emploi des forces productives.* Tant que ce plein emploi n'est pas réalisé, les besoins sociaux ne sont pas satisfaits ; il ne sont pas satisfaits *par définition,* puisque les be-

soins sociaux sont les besoins que la société *peut satisfaire* et qu'il est évident que tant que toutes les forces de production ne sont pas employées, l'économie ne satisfait les besoins que dans une mesure inférieure à celle que lui permettent les possibilités de production. Le plein emploi des forces productives n'est donc pas seulement la condition d'un équilibre du côté de la production, il est aussi la condition d'un équilibre économique au sens le plus profond du mot ; c'est donc cet aspect de l'équilibre économique qu'il nous faut examiner d'abord. Nous n'aborderons qu'ultérieurement le problème de l'équilibre entre la production et la consommation.

III. - Le plein emploi et l'équilibre entre la production et les besoins sociaux

A première vue, le problème du plein emploi se pose pour l'ensemble des « facteurs de production » : la force de travail, les moyens de production produits, les forces et les richesses naturelles. Pourtant, ce n'est là qu'une apparence. Ceci apparaît d'une façon particulièrement nette si on considère les forces et les richesses naturelles.

1. - Le problème du plein emploi des forces et des richesses naturelles

Il ne peut y avoir de plein emploi des forces et des richesses naturelles, étant donné que ces forces et ces richesses existent en quantité pratiquement illimitée alors que l'emploi de ces forces et de ces richesses est toujours limité par la quantité de force de travail et de moyens de travail dont on dispose à un moment donné (c'est d'ailleurs là un aspect particulièrement important de la « rareté » du travail).

A. — *Les forces naturelles*

Si nous examinons plus spécialement les *forces naturelles* que les hommes peuvent utiliser, c'est-à-dire les *sources d'énergie,* nous voyons qu'en dernière analyse ces sources sont de trois sortes : l'énergie solaire, la gravitation et l'énergie atomique. *L'énergie solaire* est économiquement utilisable soit grâce à *l'assimilation chlorophyllienne,* qui permet la fermeture du cycle du carbone, la reconstitution d'atomes de carbone à partir du gaz carbonique, soit grâce aux *phénomènes météorologiques qu'elle suscite.* L'assimilation chlorophyllienne donne deux sources d'énergie : l'énergie qui se renouvelle *chaque année* par la végétation et qui se présente soit sous forme de bois, soit sous forme de produits divers, tels que les oléagineux, le sucre, l'alcool, etc. ; l'énergie « stockée » dans des gisements provenant de la décomposition de matières organi-

ques remontant aux âges géologiques (houille, lignite, pétrole, etc.). Les phénomènes météorologiques sont utilisables, soit directement, c'est le cas du vent (moulins à vent, éoliennes), soit indirectement par les mouvements d'eau qu'ils suscitent : pluies et chutes d'eau ; cette utilisation indirecte est maintenant la plus importante, c'est principalement l'utilisation de la houille blanche.

La *gravitation* se manifeste pratiquement dans les marées, et l'on sait que l'on essaye d'utiliser la force des marées pour la production d'énergie électrique, c'est le système des marémotrices. source de la houille verte.

Enfin, l'énergie atomique semble devoir être pour l'avenir une source d'énergie particulièrement importante. Ses applications pacifiques actuelles sont malheureusement encore fort limitées. L'Union soviétique a cependant déjà montré la voie à une telle utilisation, en se servant de la puissance de l'explosion atomique, en vue de modifier le cours de certains fleuves, ce qui doit rendre cultivables et habitables des régions aujourd'hui désertiques.

B. — *Utilisation des forces et des richesses naturelles et dépense de travail*

L'utilisation des sources d'énergie suppose toujours une *dépense de travail.* Cette dépense de travail a lieu d'abord préalablement à l'utilisation de ces sources d'énergie (sondage, installation de barrages et de turbines, fabrication d'outillage), ensuite parallèlement à leur utilisation (travaux d'extraction, travaux de culture, travaux d'entretien, etc.). Autrement dit, quelles que soient les forces naturelles auxquelles on pense faire appel, l'utilisation de ces forces est toujours limitée par les quantités de travail dont on peut disposer. Le raisonnement est le même pour ce qu'on appelle les « richesses naturelles » : qualités des sols, gisements métalliques, etc.

C. — *Sens limité de la notion de plein emploi des forces et des richesses naturelles*

L'idée d'un plein emploi des forces et des richesses naturelles n'a donc aucun sens, la seule idée valable est celle d'un emploi rationnel de ces forces et de ces richesses. C'est là un problème limité, en partie technique, en partie économique. Il s'agit d'un aspect particulier de l'adoption de formules de production conformes à la rationalité économique ; mais quelles que soient ces formules, il est évident qu'il y aura toujours des richesses et des forces naturelles inemployées.

2. - Le problème du plein emploi des moyens de production produits

Le problème du plein emploi des moyens matériels de travail se pose à la fois de façon analogue et de façon différente.

A. — *Analogie avec le problème précédent*

De façon analogue, en ce sens que l'emploi des moyens matériels de travail *disponibles* est, lui aussi, limité par la quantité de forces de travail disponibles. Passée la limite du plein emploi des forces de travail, il ne peut être question d'utiliser des moyens de travail qui resteraient encore disponibles. Dans ces conditions, il peut se faire que de l'outillage et des machines restent inutilisés, faute de main-d'œuvre pour les mettre en mouvement. De ce point de vue, le problème du plein emploi des moyens matériels de travail n'a qu'un sens limité au plein emploi des forces de travail et à l'adoption de formules de production conformes à la réalité économique. Pourtant, nous venons de le dire, le problème du plein emploi des moyens matériels de production ne se pose pas exactement dans les mêmes termes que le plein emploi des forces et des richesses naturelles.

B. — *Différences avec le problème précédent*

En effet, les moyens matériels de production sont des moyens *produits* par le travail. Aussi bien, si au lieu de considérer les moyens de production disponibles à un *moment donné,* nous considérons une *période de temps,* il est facile de voir qu'il est toujours possible *d'adapter la production de moyens de production* à la quantité de forces de travail pouvant les mettre en mouvement. Sous cet angle, le problème du plein emploi des moyens matériels de travail a un sens pratique. Ce sens est celui de l'adaptation de la production de ces moyens à *ce que la société peut utiliser ou consommer.*

Le problème ici posé est celui d'un *équilibre entre la production de moyens de production et la consommation productive,* le problème d'une répartition rationnelle des forces de travail entre les branches I (moyens de production) et II (objets de consommation). Sans cette répartition rationnelle, il peut y avoir surproduction de moyens de production et inutilisation, au moins momentanée, d'une partie d'entre eux.

3. - Le plein emploi des forces du travail

Finalement, il apparaît que le *seul problème de plein emploi qui ait une signification réelle soit le problème du plein emploi des forces de travail.* Cette proposition vient justifier d'une façon particulière la mise en œuvre d'une comptabilité reposant sur le temps de travail ; l'idée que le travail est le seul élément de « rareté » économique. Pourtant, quand on commence à se pencher sur la question, on a d'abord l'impression que ce problème n'est qu'un faux problème.

A. — *Indétermination de la « quantité de travail disponible »*

En effet, rien n'apparaît comme plus hautement indéterminé que la *quantité de travail indispensable.* Cette quantité apparaît comme indéterminée pour deux raisons. D'une part, parce que, même avec une population stationnaire, le *nombre de travailleurs de l'un et de l'autre sexe* varie selon la *durée de la période active de la vie,* durée qui est fonction (si l'on fait abstraction des incapacités de travail dues à des accidents ou à des maladies) de l'âge auquel les individus commencent à travailler et de l'âge auquel ils cessent de travailler. D'autre part, parce que, même avec un nombre donné de travailleurs, la quantité de travail disponible varie en fonction de la *durée du travail* (durée quotidienne ou hebdomadaire). Ainsi, à première vue, la quantité de travail disponible serait une quantité éminemment variable, si bien qu'on pourrait toujours obtenir — quel que soit le niveau de l'activité économique — un emploi plein des forces de travail. Il suffirait pour cela, chaque fois que besoin en est, de réduire la durée de la période active de la vie et la durée du travail. Le problème du plein emploi se transformerait ainsi en un simple problème d'ajustement des durées d'activité et de travail aux possibilités d'emploi. C'est précisément de cette façon qu'au lendemain de la crise de 1929 on a parfois cherché à le résoudre.

B. — *Caractère superficiel de cette indétermination*

Toutefois, si on pousse plus loin l'examen de la question, on s'aperçoit que cette façon de voir est superficielle. Elle est superficielle, parce qu'il n'est pas vrai que la durée de la période active de la vie soit une durée arbitraire. Celle-ci est fonction, dans une société donnée, du niveau de la technique et du niveau de civilisation[5]. Aussi, vouloir éliminer de force de l'activité économique par le maniement des limites d'âge — sous prétexte de réaliser le plein emploi — des hommes ou des femmes qui, en fait, sont capables et désireux de travailler, n'apparaît que comme une *modification de forme du chômage,* modification qui a finalement pour résultat de réduire la production au-dessous du niveau qu'elle pourrait sans cela atteindre. En d'autres termes, il n'est pas vrai que le nombre des travailleurs possibles soit une grandeur indéterminée, c'est, au contraire, une grandeur déterminée et susceptible d'être connue ; une statistique de l'emploi *et des demandes d'emploi* fait connaître facilement le nombre des personnes désireuses de travailler, un examen médical élimine éventuellement celles qui en sont incapables.

Cependant, il faut noter que si le nombre de personnes désireuses de travailler est une grandeur déterminée, cela ne veut pas dire que ce soit une grandeur invariable.

---

5. C'est-à-dire de l'évolution des besoins et des possibilités techniques de les satisfaire.

C. — Caractère variable de la « propension » au travail

La « propension au travail », au contraire, est éminemment variable. Elle varie, notamment, selon les conditions de vie faites aux non-travailleurs (montant des retraites, par exemple, avantages consentis aux femmes mariées ne travaillant pas, etc.). Elle varie selon les conditions faites aux travailleurs (montant absolu des salaires, durée de la journée et de la semaine de travail, conditions matérielles et morales dans lesquelles s'accomplit le travail, écart entre les salaires et les retraites, allocations diverses, etc.). Elle varie, enfin, selon les besoins des individus[6]. Ce dernier point mériterait, à lui seul, de longs développements, nous ne pouvons donner ici que des indications.

En gros, on considère souvent qu'il existe deux catégories de besoins antagoniques[7] : les besoins de consommation et les besoins de loisir ou de repos. Plus les besoins de consommation sont considérables, plus il est nécessaire (à un niveau donné de la technique) de leur sacrifier le besoin de loisir.

La « propension au travail » varie selon l'importance respective de ces deux catégories de besoins[8].

Ceci dit, il n'en reste pas moins qu'à un moment donné, les besoins étant ce qu'ils sont, les conditions de vie des travailleurs et des non-travailleurs étant ce qu'elles sont, et ces conditions sont déterminées, dans une économie planifiée, par les exigences de l'équilibre économique, par les habitudes de consommation et par les conceptions dominantes en matière sociale, l'offre de main-d'œuvre est une grandeur donnée et statistiquement connaissable.

---

6. Parmi ces besoins, une place doit être incontestablement faite au besoin d'activité et de travail que les individus peuvent ressentir indépendamment de la rémunération qu'ils perçoivent pour leur travail.

7. En général, tous les besoins apparaissent comme antagoniques, parce que la satisfaction des uns exclut la satisfaction des autres. Elle l'exclut, à la fois, en raison du facteur temps : dans un temps donné il n'est pratiquement possible (à un niveau donné de la technique) que de satisfaire un nombre déterminé de besoins — à l'exclusion des autres — et en raison de la limitation des possibilités de production : si on travaille pour satisfaire certains besoins, on ne peut travailler pour en satisfaire d'autres (c'est d'ailleurs là un autre aspect de la « rareté » du travail et du facteur temps).

8. Certains auteurs ont fait de l'opposition entre ces deux catégories de besoins le fondement d'une opposition entre deux catégories de richesses ; d'une part, les richesses matérielles dont le développement suppose — à un niveau donné de la technique — l'accroissement du temps consacré à la production et au travail ; d'autre part, « le temps dont on dispose », le temps que l'on peut consacrer à ses loisirs, à sa libre activité, à son développement intellectuel et artistique, etc. Les auteurs qui font cette distinction tendent à considérer que la « véritable richesse » est « le temps dont on dispose ». Ce sont surtout des auteurs anglais du début du XIX[e] siècle qui, sur le plan économique, ont fait une telle distinction (voir, notamment, P. RAVENSTONE, *Thoughts on the funding system*, Londres, 1824, et, d'un écrivain inconnu, *The source and remedy of the national difficulties*, Londres, 1821).

D. — *Détermination de la durée du travail*

Mais ce n'est pas seulement l'offre de main-d'œuvre qui, dans des conditions données, constitue une grandeur déterminée, c'est aussi la durée du travail. En effet, si la durée effective du travail est inférieure à ce qu'exige l'équilibre entre la production et les besoins sociaux, on constatera qu'une partie plus ou moins importante des travailleurs cherchera soit à faire des heures supplémentaires, soit à faire un double travail (ce qui est possible si la journée de travail est particulièrement courte) ; c'est là un phénomène que l'on a parfois constaté en U.R.S.S.[9]. Ce phénomène indique que la durée du travail en vigueur est insuffisante pour aboutir à la satisfaction de certains besoins, étant donné le *niveau des salaires* qu'elle permet.

Inversement, si la durée du travail est supérieure à ce qu'exige l'équilibre entre la production et les besoins sociaux, on constatera soit des faits fréquents d'absentéisme, soit, éventuellement, si on aboutit à une certaine saturation des besoins, des faits de thésaurisation qui rompront l'équilibre entre la production et la consommation et qui rendront nécessaire une réduction de la durée du travail (si on veut rétablir l'équilibre).

Dans une économie donnée, où il existe un niveau donné des besoins, où l'on doit pratiquer (pour réaliser l'équilibre économique) un taux donné du salaire horaire[10], il y a donc une « durée du travail normale », celle qui est caractérisée par le mimimum de double travail et d'heures supplémentaires, d'une part, par le minimum d'absentéisme et de thésaurisation, d'autre part. Cette « durée normale » est celle qui correspond au niveau d'équilibre entre la production et les besoins sociaux.

●

Finalement, si l'offre de main-d'œuvre et la durée du travail sont des grandeurs déterminées, toutes deux connaissables, celle-ci par tâtonnement, celle-là par voie statistique, il est évident que la notion du plein emploi des forces de travail disponibles est une notion qui a une signification. Il est évident, aussi, que l'équilibre entre la production et les besoins sociaux ne peut être réalisé que si le plan considère comme une donnée la quantité de forces de travail disponibles et vise à l'utiliser en entier. C'est seulement à cette condition que sera mis en œuvre « le temps de travail socialement nécessaire » (et

---

9. Un phénomène du même ordre apparaît lorsque des travailleurs bénéficiant d'une période de congé payé profitent de cette période pour aller travailler dans une autre entreprise.

10. Même si le salaire n'est pas un salaire horaire, on peut toujours calculer le taux du salaire à l'heure.

ceci dans une troisième signification de cette expression) et rien que ce travail.

Nous avons ainsi terminé l'examen de l'aspect le plus général du problème de l'équilibre économique. Il nous faut voir, maintenant, comment se pose et se résout le problème de l'équilibre entre la production et la consommation. Ce problème, plus particulier, doit être examiné, successivement, dans le cadre de la statique et dans celui de la dynamique.

9

L'équilibre entre la production et la consommation en statique

1. - Caractéristiques d'une économie statique

Ce qui caractérise une économie statique (qui ne correspond d'ailleurs qu'à une notion purement théorique), c'est qu'à la fin de chaque période de production, l'économie se retrouve dans les mêmes conditions que celles qui existaient au début de cette période de production. La société dispose, au début et à la fin de chaque période, d'une même valeur en stocks d'objets de consommation et en quantités de moyens de production. Un état statique de l'économie suppose que l'intégralité de la valeur des produits fournis au cours d'une période soit utilisée au cours de cette période.

Cette utilisation totale implique, à son tour, deux choses : d'une part, que le *montant des revenus distribués au cours d'une période de production soit égal à la valeur des objets de consommation dont la société peut disposer au cours de cette période* ; d'autre part, *que la valeur des moyens de production fournis au cours d'une période soit égale à la valeur des moyens de production consommés au cours de cette période.*

En outre, il faut noter que la statique suppose une *population stationnaire.* En effet, si la population va en augmentant, il faut pour pouvoir satisfaire les besoins d'une population accrue et pour fournir du travail à des travailleurs nouveaux que l'on dispose, de période en période, de quantités supplémentaires d'objets de consommation et de moyens de production (ce qui ne se présente qu'en dynamique). Si on ne peut fournir ces quantités supplémentaires de produits, on s'éloigne de plus en plus de l'équilibre entre la production et les besoins sociaux — puisque la production reste stable alors que les besoins et

les forces de travail disponibles augmentent. Nous supposerons donc, dans la suite du raisonnement, et tant qu'il s'agira de la statique, que la population reste stationnaire[1].

2. - Les deux problèmes de la statique

Ainsi que nous l'avons souligné, deux problèmes apparaissent immédiatement : celui de l'équilibre entre la production d'objets de consommation et la consommation de ces objets ; le problème de l'équilibre entre la production de moyens de production et la consommation de ces moyens de production.

Le premier problème est celui de la consommation au sens courant du mot, ou consommation destructive. Le second problème est celui de la consommation productive.

A. — *Principe de l'amortissement*

La consommation productive est caractérisée par le fait que la valeur du moyen de production (matière première, outil, machine, etc.) utilisé productivement est incorporée à la valeur du produit. Elle est incorporée proportionnellement à l'usage qui peut être fait du moyen de production. Si celui-ci ne peut servir qu'à un acte de production, sa valeur sera intégralement incorporée au produit de cet acte de production. Si ce moyen de production peut servir à un certain nombre d'actes de production, à la production d'un certain nombre d'objets, sa valeur sera incorporée à chacun de ces objets pour une fraction de l'unité égale à ce nombre. Ainsi, si on a une machine qui peut servir, en moyenne, à fabriquer 10.000 objets, on devra, pour calculer la valeur de chacun de ces objets, y incorporer 1/10.000 de la valeur de la machine (défalcation faite de la valeur en ferraille que représente la machine hors d'usage). C'est le *principe de l'amortissement.* Ce n'est qu'en respectant ce principe qu'il est possible, une fois un moyen de production utilisé, de procéder à sa « reproduction » sans troubler l'équilibre entre la production et la consommation. Le seul point délicat est la détermination du nombre d'objets que l'on peut fabriquer avec un moyen de production donné ; en statique, cette détermination est purement empirique ; elle doit être enseignée par l'expérience : c'est une *donnée physique.*

B. — *Données du problème de l'équilibre entre production et consommation*

Ceci dit, comment se présente le problème de l'équilibre entre la production et la consommation ? Les données du problème sont : les

1. Il va de soi que pour que l'économie puisse rester dans un état statique, il faut que les besoins sociaux restent les mêmes. Nous considérons que cette stabilité des besoins sociaux est assurée par la réalisation des conditions indiquées dans le texte.

quantités de forces productives disponibles (déterminées, en partie, en ce qui concerne les forces de travail, par l'étendue des besoins sociaux), les objets de consommation dont on pourra disposer au cours de la période de production et les conditions de leur utilisation, les moyens de production qu'il faudra utiliser pour la reproduction de ces objets de consommation et qu'il faudra donc également « reproduire » pour maintenir au même niveau la capacité de production de la société, car le maintien est la condition même de la statique.

Finalement, la question à résoudre, en présence de ces données, est celle d'une juste répartition des forces de travail et des moyens de production entre les branches I et II de l'économie[2].

Pour voir les choses de plus près, nous allons raisonner sur quelques exemples numériques abstraits. Nous considérerons, d'abord l'hypothèse d'un équilibre statique « purement économique », dans lequel la société ne connaît pas d'autres dépenses que des dépenses productives[3] ; nous considérerons, ensuite, l'hypothèse d'un équilibre statique dans lequel la société assume la charge d'un certain nombre de dépenses improductives.

I. - Hypothèse d'un équilibre statique « purement économique »

1. - Salaire et valeur du produit

Nous supposerons d'abord, qu'au cours de la période de production qui s'ouvre la société disposera de 60 milliards d'heures de travail. La société n'ayant, dans notre hypothèse « purement économique », à supporter aucune dépense improductive, le salaire d'une heure de travail pourra, en moyenne, être égal à la valeur produite par une heure de travail. Par exemple, pour fournir une illustration en termes de monnaie, si on définit le produit d'une heure de travail par 200 fr., le salaire horaire pourra et devra être de 200 fr. Par contre si on définit le produit d'une heure de travail par une unité monétaire, le salaire horaire pourra et devra être d'une seule unité monétaire. Dans ces dernières conditions, si la masse des salaires distribués est de 60 milliards d'unités monétaires, la valeur des objets de consommation produits devra être également de ce montant et l'équilibre entre la production et la consommation se trouvera réalisé (à condition, toutefois, que les objets de consommation produits correspondent bien aux besoins des consommateurs).

---

2. Voir plus haut le § 1 de la section I du chapitre précédent, p. 171.

3. Au point de vue auquel nous nous plaçons ici, peuvent seules êtres considérées comme « productives » des dépenses qui permettent la perception de recettes qui leur sont au moins égales. Il faut donc entendre par dépenses « improductives » des dépenses qui ne fournissent pas directement de recettes au moins égales à elles-mêmes ; si les recettes sont inférieures aux dépenses, on peut dire que ces dernières sont partiellement improductives.

2. - Répartition des forces de travail

Une question, cependant, n'apparaît pas résolue. C'est celle de la *répartition des forces de travail entre les branches I et II*, c'est-à-dire entre la branche productrice de moyens de production et la branche productrice d'objets de consommation. *Cette répartition, en statique, est entièrement déterminée par la valeur des moyens de production consommés dans la branche II* (c'est-à-dire par les formules de production), puisqu'il s'agit simplement de reproduire cette valeur.

A. — *Premier exemple numérique*

Si la société dispose de 60 milliards d'heures de travail et que l'on suppose que, dans la branche I comme dans la branche II, tout travail « actuel » met en mouvement et consomme — sous forme de moyens de production — le produit d'une quantité de travail égale à elle-même, en raison des formules de production adoptées (et ces formules n'ont évidemment été adoptées que parce qu'existaient les moyens de production dont elles impliquent l'emploi), le schéma de l'équilibre statique ainsi réalisé se présente comme suit :

(Schéma n° 1)

	Moyens de production utilisés	Salaires distribués (en milliards d'heures de travail ou d'unités monétaires équivalentes a une heure de travail)	Valeur des produits
Branche I	30	30	60
Branche II	30	30	60
	60	60	120

B. — *Enseignements de ce schéma*

De ce schéma il résulte :

1° Que la masse des salaires distribués est égale à la valeur des objets de consommation produits (production de la branche II), ce qui permet l'équilibre entre la production et la consommation ;

2° Que la valeur des moyens de production utilisés est égale à la valeur des moyens de production produits (production de la branche I).

Ce sont là les deux conditions d'un équilibre statique. Cet équilibre est complet si les 60 milliards d'heures de travail représentent la

totalité des forces de travail dont la société dispose ; s'il n'en était pas ainsi, le schéma devrait être modifié en conséquence ; nous y reviendrons.

C. — *Distinction entre valeur utilisée et valeur employée*

Rappelons, pour finir avec cet exemple numérique, qu'il ne faut pas confondre la valeur des moyens de production *utilisés* et la valeur des moyens de production *employés*. Cette dernière est d'autant plus grande par rapport à la première que la période de production est plus courte et que la vitesse de rotation des moyens de production est plus lente. Si une machine dure dix ans, elle peut bien être *employée* en entier, mais elle n'est *utilisée* chaque année que pour 1/10 de sa valeur ; nous rejoignons ici ce que nous avons dit à propos de l'amortissement[4].

D. — *Deuxième exemple numérique*

Le schéma suivant fournit un autre exemple d'équilibre statique « purement économique », reposant sur une autre formule de production que le précédent et sur l'hypothèse selon laquelle la quantité de travail pouvant être fournie au cours d'une période n'est que de 30 millions d'heures.

(*Schéma n° 1*[bis])

	Moyens de production utilisés	Salaires distribués (en milliards d'heures de travail ou d'unités monétaires équivalentes à une heure de travail)	Valeur des produits
Branche I	40	20	60
Branche II	20	10	30
	60	30	90

On retrouve, ici encore, les conditions de l'équilibre statique : équivalence entre la valeur des salaires distribués et la valeur des objets de consommation produits, équivalence entre la valeur des moyens de production utilisés et la valeur des moyens de production produits.

4. Pratiquement, dans les exemples donnés dans le texte, nous considérons une période de production de même durée que la période de rotation, si bien que valeur « utilisée » et valeur « employée » se confondent.

E. — *Transformation de la formule de production*

On notera que dans le deuxième exemple la « formule de production » n'étant pas la même que dans le schéma n° 1, le rapport entre le total des salaires distribués et la valeur des moyens de production *utilisés* n'est plus de 1 mais de 1/2. Il est d'ailleurs possible qu'une telle modification ait lieu sans qu'il y ait modification du rapport entre la valeur des moyens de production *employés* et la masse des salaires distribués (c'est-à-dire du rapport entre le travail « actuel » et le travail « passé »). Ceci, notamment, si la vitesse de rotation des moyens de production est deux fois plus rapide ici que dans le schéma n° 1.

F. — *Répartition des forces du travail et formules de production*

On notera également, que, comme il a été indiqué, la *répartition des forces de travail entre les branches I et II résulte directement du rapport existant dans la branche entre moyens de production utilisés* (comptabilisés en temps de travail) *et heures de travail « actuel » fournies.*

●

Il n'est pas difficile de passer du schéma de l'équilibre statique « purement économique » au schéma de l'équilibre statique avec financement de dépenses improductives.

II. - Hypothèse d'un équilibre statique avec financement de dépenses improductives[5]

1. - Condition du maintien de l'équilibre

Il résulte de tout ce qui précède, et cela apparaîtra encore plus nettement au cours des développements qui suivent, que des dépenses improductives (ou non directement productives, paiements de retraites, institution de services médicaux gratuits, dépenses en faveur de l'enseignement gratuit, paiements éventuels de « service » d'une dette publique, paiements des fonctionnaires non économiques, dépenses d'armements, etc.) ne peuvent être financées — avec maintien de l'équilibre économique — qu'en payant aux producteurs un *salaire inférieur* à la valeur du travail fourni par eux, la différence étant remise aux béné-

5. Nous rappelons que, d'une façon générale, le terme de « dépenses improductives » ne doit pas être pris dans un sens péjoratif. Nous savons qu'il faut entendre par là toutes les dépenses n'entraînant pas la possibilité de recueillir, en échange des services ou des produits que ces dépenses permettent de fournir, des recettes correspondantes ; en ce sens, il peut y avoir des dépenses plus ou moins « improductives » selon qu'elles donnent lieu directement à des recettes plus ou moins importantes.

ficiaires des dépenses improductives (retraités, rentiers, etc.) ou à ceux qui livrent des services ou des produits improductifs (fonctionnaires non économiques, travailleurs des services hospitaliers, etc.) *C'est à cette condition, seulement*, qu'il peut y avoir équilibre entre la masse des revenus distribués : salaires des travailleurs productifs, salaires des travailleurs non productifs, retraites, rentes, etc., et la valeur des objets de consommation disponibles.

2. - Procédés de réduction de salaires

Peu importe, d'ailleurs, le procédé par lequel la « réduction » de salaires a lieu, que ce soit directement, en remettant aux producteurs un salaire inférieur à la valeur fournie par leur travail ou que ce soit indirectement par la voie des impôts directs (prélèvement sur les salaires nominaux) ou des impôts indirects (réduction des salaires réels). Les différents procédés, selon les cas, présentent des avantages techniques, politiques ou psychologiques. Economiquement, le résultat est le même : le salaire est ramené à une fraction de la valeur fournie par le producteur ou, plus généralement, la masse des salaires distribués aux producteurs est inférieure à la valeur produite. C'est précisément la différence entre les deux qui sert à financer, tout en maintenant l'équilibre économique, les dépenses improductives. Aussi convient-il, pour prendre une vue synthétique des conditions de l'équilibre, de ne pas se préoccuper des procédés par lesquels on peut opérer cette « réduction », mais seulement du résultat, en tant que celui-ci est l'apparition d'une fraction de travail productif « non payé », fraction de travail dont le produit sert précisément à payer les « non-producteurs », que ceux-ci travaillent ou non[6].

3. - Exemples

Pour expliciter ce qui précède, le plus simple est de revenir à des exemples numériques. Reprenons l'hypothèse du schéma n° 1. Dans cette hypothèse, l'équilibre économique était réalisé sur les bases suivantes : la *production totale* s'élevait à 120 milliards et le revenu national (équivalent de la masse des salaires distribués ou de la valeur du travail fourni — puisque l'une était égale à l'autre) s'élevait à 60 milliards. Ce dernier chiffre correspondait, en outre, à la valeur des objets de consommation disponibles, ce qui en assurait l'écoulement.

Ce qu'il y avait de particulièrement caractéristique dans cette hypothèse, que nous avons qualifiée pour cela de « purement économi-

---

6. D'après ce qui a été dit dans la note précédente, le terme de « non-producteur » ne comporte, évidemment, aucun sens péjoratif. Dans le sens de la note précédente, sont « non-producteurs » les travailleurs qui fournissent des produits ou des services qui ne sont pas destinés à être vendus à la population, notamment parce que ces services sont rendus *gratuitement*.

que », c'est non pas que le revenu distribué s'élevait au même montant que la valeur des objets de consommation (c'est là la condition de l'équilibre, en statique), mais c'est que ce revenu était rigoureusement égal au montant des salaires payés aux producteurs, ce qui ne laissait aucune place à une autre espèce particulière de revenu, à supposer, ce qui est notre hypothèse, que tous les travailleurs soient engagés au service du plan. Réciproquement, dès lors qu'il doit y avoir place dans le revenu national pour des revenus autres que ceux des producteurs, il faut, nécessairement, que le total de salaires de ces derniers soit inférieur au montant du revenu distribué ou, si l'on veut, qu'il n'en constitue qu'une fraction, fraction d'autant plus faible que la part des autres revenus est plus forte.

A. — *Conséquences de l'apparition des dépenses improductives*

Si, dans le cadre du schéma n° 1, on suppose que le total des dépenses improductives (qu'il s'agisse de dépenses d'armements ou de dépenses destinées au développement de la santé publique et de la culture, peu importe ici) se monte à 20 milliards, il en résulte qu'un tiers du revenu national (20 milliards sur 60 milliards) ne bénéficie plus *directement* aux producteurs — ce qui ne signifie nullement que ceux-ci n'en bénéficient pas indirectement, notamment par les services gratuits qui peuvent être, de ce fait, mis à leur disposition — mais à d'autres. Dans un tel cas, il faut bien que, comme nous l'avons dit, la masse des salaires payés aux producteurs ne représente plus qu'une fraction de revenu national, c'est-à-dire, pratiquement, que chaque salaire ne représente plus qu'une fraction de la valeur fournie par le travail qu'il rémunère. C'est ainsi, seulement, que peut se trouver résolu le problème du *financement* des dépenses improductives.

En effet, si l'on voulait financer ces dépenses — et le problème sera rigoureusement le même pour le financement des investissements — par l'inflation, on créerait un déséquilibre entre le volume des revenus distribués et la valeur des produits et des services destinés à la vente. On pourrait, certes, pallier ce déséquilibre par une hausse des prix, mais on fausserait alors les bases du calcul économique[7]. C'est pourquoi on est obligé de ne payer le travail fourni qu'à une fraction de la valeur qu'il produit, ce qui fait apparaître une différence entre le prix de revient et la valeur. Ce sont les sommes qui correspondent à cette différence qui permettent de financer les dépenses improductives (et les investissements) sans fausser le *mécanisme de prix*.

Pratiquement, lorsqu'il en est ainsi, la valeur de chaque produit peut se décomposer en : coût des matières, dépenses de salaires, impôts, profits et intérêts ; ces trois derniers postes correspondent à la fraction de la valeur produite par le travail « non payé ».

7. Tout en *réduisant* le niveau réel des salaires.

B. — *Modification du schéma n° 1*

Dans la présente hypothèse, le salaire des producteurs doit représenter les 2/3 de la valeur produite par le travail, 1/3 du travail restant « non payé ». Dans ces conditions, le schéma n° 1 de l'équilibre économique général se trouve ainsi modifié[8] :

(*Schéma n° 2*)

	Moyens de production utilisés	Salaires distribués aux producteurs	Travail « non payé »	Valeur des produits
Branche I	30	20	10	60
Branche II	30	20	10	60
	60	40	20	120

Ni le produit total, ni sa répartition entre les branches I et II ne se trouvent modifiés par rapport au schéma n° 1. Ce qui se trouve modifié, c'est le volume des salaires distribués aux producteurs, puisque ce volume est réduit à 40 milliards. Une telle réduction devra se trouver compensée par la distribution de 20 milliards de revenus à des « non-producteurs[9] » — c'est cette distribution qui se présente comme dépense improductive — pour que soit rétabli l'équilibre entre la valeur des objets de consommation disponibles — qui reste de 60 milliards — et le revenu national distribué.

C. — *Autres hypothèses*

Il est évident, pour prendre un nouvel exemple, que si les dépenses improductives à financer passaient à 30 milliards, le revenu national restant le même, il faudrait réduire à 30 milliards le montant des salaires distribués aux producteurs, ce qui signifie que le revenu national ne serait plus constitué que pour la moitié par des salaires distribués aux producteurs ou, encore, que le salaire de chaque producteur ne représenterait plus en moyenne que la moitié de la valeur fournie par le travail qu'il rémunère.

---

8. En supposant que les dépenses improductives servent uniquement à financer les *revenus de non-producteurs*.

9. En supposant que les non-producteurs travaillent et que le taux de rémunération est le même pour les producteurs et les non-producteurs, ce schéma implique qu'il est fourni quatre-vingt-dix milliards d'heures de travail : soixante par les producteurs, trente par les non-producteurs.

Ainsi, si l'unité monétaire est équivalente à une heure de travail, on devra payer, en moyenne, pour chaque heure de travail productif fourni non une unité monétaire, mais une demi-unité monétaire. Pour nous exprimer autrement, et en prenant l'exemple de notre monnaie, si 200 fr. étaient considérés comme devant exprimer de façon comptable la valeur moyenne fournie par une heure de travail simple, le salaire d'une heure d'un tel travail simple devrait être de 100 fr.

D. — *Déductions générales*

En d'autres termes, le plan doit fixer le montant absolu des revenus distribués de telle sorte que ceux-ci puissent permettre l'écoulement de la totalité des objets de consommation. Il doit fixer le *taux*[10] *des salaires* des producteurs en fonction inverse de la *part* que prennent dans le revenu national les dépenses improductives (il s'agit là, évidemment, de la fixation d'un *taux moyen* des salaires, autour duquel sera fixé, comme nous l'avons vu à propos de la planification soviétique, le taux des différents salaires professionnels — ceci qu'il s'agisse des salaires des producteurs ou des non-producteurs).

4. - Conclusions

L'analyse ci-dessus conduit aux conclusions suivantes :

1° Au début de chaque période de production, il convient de fixer le *montant total des revenus distribués* en fonction de la valeur des objets de consommation fournis au cours de cette période ;

2° Le montant des salaires des producteurs représente le solde du total précédent, une fois financé les revenus des non-producteurs ;

3° Le rapport du montant total des salaires des producteurs au montant total des revenus distribués indique quel doit être le rapport entre le montant du salaire horaire et la valeur pour laquelle en moyenne l'heure de travail est comptabilisée en monnaie[11], donc quel doit être le taux moyen des salaires. Si ce taux est le même pour les producteurs et les non-producteurs. le rapport des masses de salaires n'est que l'expression de la répartition de la population active ;

4° Pour que l'on soit en statique, il faut qu'il y ait équivalence non seulement entre le montant total des revenus distribués (revenu national) et la valeur des objets de consommation disponibles, mais

10. Dans ce contexte, il faut entendre par « taux » le rapport entre la valeur produite et le salaire payé.

11. Ceci en supposant, comme nous l'avons fait pour simplifier, que les dépenses improductives correspondent uniquement à une distribution de *revenus* à des non-travailleurs ; et non au financement d'une *activité improductive* entraînant l'utilisation de *moyens de production*.

encore entre la valeur des moyens de production utilisés et la valeur des moyens de production produits ;

5° L'affectation des moyens de production et des forces de travail au profit de la branche II — compte tenu des formules de production adoptées — doit être effectuée en conséquence ;

6° Le rapport, qui résulte de cette affectation, entre le travail « actuel » fourni dans la branche II et le travail représenté par les moyens de production utilisés dans cette branche doit déterminer la répartition planifiée des forces de travail entre les branches I et II.

Lors de la mise sur pied d'un plan économique, il est toujours possible, *pour une période donnée,* de réaliser un équilibre économique en tenant compte des six conclusions ci-dessus. Mais une économie n'est en état d'équilibre statique que si, comme nous l'avons noté, elle peut fonctionner dans les mêmes conditions de *période en période ;* or, sur un certain nombre de périodes, des difficultés peuvent apparaître du côté des forces de travail disponibles. Si ces forces augmentent (ou diminuent), il n'est plus possible de continuer à maintenir semblables à elles-mêmes toutes les conditions de l'équilibre entre la production et la consommation, sans rompre l'équilibre entre la production et les besoins sociaux. Précisons ce point qui nous conduit aux limites de la statique et de la dynamique.

5. - Limites de la statique et de la dynamique

A. — *Diminution de l'offre des forces de travail*

Tout d'abord, si l'offre des forces de travail (c'est-à-dire le nombre d'heures de travail qui peuvent être fournies) diminue, il est évident qu'en l'absence de dépenses improductives antérieures, l'on ne pourra maintenir la production au même niveau. Ainsi, dans le cas du schéma n° 1, si l'offre de force de travail tombe de 60 à 50 milliards, le revenu national tombera aussi de 60 à 50 milliards. Dans ce cas, les *revenus individuels des producteurs pourront rester les mêmes,* mais le *revenu national diminuera* proportionnellement aux forces de travail disponibles.

L'hypothèse du schéma n° 2 diffère de celle du schéma n° 1 pour la raison suivante : dans le cas où existent des dépenses improductives, il est possible de comprimer certaines d'entre elles. Ceci a directement pour conséquence, dans une économie planifiée, une hausse du taux des salaires, hausse qui, à son tour, peut entraîner un accroissement, au moins relatif, de l'offre des forces de travail. Dans ces conditions, grâce à une répartition nouvelle du revenu national il est, éventuellement, possible de pallier le fléchissement initial de l'offre de forces de travail et, finalement, *d'accroître absolument le taux des salaires* tout en maintenant le *même revenu national,* c'est-à-dire aussi, la même production d'objets de consommation et la même répartition des forces de travail à l'intérieur de la sphère productive — ceci au détriment de la sphère

improductive. Enfin, en nous plaçant toujours dans le cadre du schéma n° 2 et en envisageant le cas où les dépenses improductives servent à rémunérer des travailleurs non productifs, il apparaît qu'il est également possible, en réduisant ces dépenses improductives, de compenser la réduction absolue de forces de travail par le transfert d'une partie de celles-ci de la sphère improductive à la sphère productive ; dans ce cas, encore, on pourra réaliser, en même temps, un accroissement absolu du taux des salaires, et le maintien au même niveau du revenu national.

Autrement dit, tant qu'il existe une sphère improductive, on peut, dans les limites offertes par cette sphère, compenser la réduction de l'offre des forces de travail par une hausse des salaires, et, éventuellement, par un transfert d'une partie des travailleurs vers la sphère productive.

B. — *Augmentation de l'offre des forces de travail*

Lorsque l'offre des forces de travail augmente, il faut choisir entre différentes solutions, suivant qu'il existe ou non une sphère improductive.

I. — *Cas où il n'existe pas de sphère improductive*

S'il n'existe pas de sphère improductive (cas du schéma n° 1), on pourra, en maintenant toujours le salaire au même niveau, ou bien *limiter l'embauche au même volume qu'auparavant* ou bien *embaucher tous les travailleurs qui se présentent.*

a) *Limitation de l'emploi au niveau antérieur.* — Dans le premier cas, les conséquences seront les suivantes : d'une part, on sera en présence d'une certaine masse de *chômeurs, ce qui indique que la production est inférieure aux besoins sociaux,* d'autre part, *l'équilibre antérieur entre la production et la consommation sera maintenu, le taux des salaires sera le même* qu'antérieurement (par définition) et le *revenu national restera au même niveau ;*

b) *Accroissement de l'embauche et emploi total.* — Dans le second cas, il n'y aura pas de chômeurs, *l'équilibre pourra donc être réalisé entre la production et les besoins sociaux ; le taux des salaires restera le même qu'antérieurement* (par définition), mais le revenu national *sera accru,* puisque le nombre de producteurs aura augmenté. D'autre part, on observera une *régression de la productivité du travail.*

En effet, un point essentiel doit être noté, le nombre des producteurs ayant augmenté alors que la masse des moyens de production dont l'ensemble des producteurs dispose est restée la même, il en résulte que chaque producteur dispose de moins de moyens de production[12]. Plus

---

12. Dans certaines limites, cette conséquence pourra être évitée en organisant certains travaux par équipes successives.

généralement, cela signifie qu'il faudra adopter des *formules de production moins perfectionnées* que celles qui étaient antérieurement en usage. On assistera donc à une *régression de la productivité du travail* : le produit d'une heure de travail sera inférieur à ce qu'il était avant, ce qui signifie *que la valeur et les prix des différents objets monteront*, et, par conséquent, le taux des salaires restant le même, les *salaires réels baisseront*. Si l'offre de forces de travail continue à s'accroître et que l'on continue toujours à maintenir le même taux de salaires — taux qui implique l'impossibilité d'accroître la masse de moyens de production disponible — on assistera à une *réduction progressive des salaires réels*, et du *niveau de vie*[13].

II. — *Cas où il existe une sphère improductive*

S'il existe une sphère improductive, ou si on décide d'en créer une pour absorber la masse des chômeurs (développement des travaux publics, par exemple) l'évolution pourra se présenter de façon différente.

a) *Développement de la sphère improductive.* — En premier lieu on peut diriger vers la sphère improductive — en la développant en conséquence — les forces de travail supplémentaires. On sera donc amené à prélever des moyens de travail sur la sphère productive, l'équilibre antérieur sera rompu dans le domaine de la production ; on devra utiliser des formules de production faisant une part relative plus forte au travail actuel, ce qui entraînera une baisse de la productivité du travail et une hausse des prix. D'autre part, si l'on veut réaliser l'orientation d'une partie des forces de travail vers la sphère improductive sans mesure de contrainte, il faudra que les conditions de salaires dans la sphère improductive restent analogues à ce qu'elles sont dans la sphère productive. Il en résultera un accroissement des dépenses improductives. Le revenu national restant le même (puisqu'il n'y a aucune embauche supplémentaire dans la sphère productive), une fraction de plus en plus importante de ce revenu devra aller aux non-producteurs. Cela signifie que la fraction de travail « non payé » devra s'accroître, donc *le taux des salaires baisser*. Cette solution permet par conséquent de réaliser l'équilibre dans la sphère productive, mais au prix d'une *baisse générale du taux des salaires* (donc d'une baisse des salaires réels) et d'une redistribution d'un revenu national inchangé[14] dans son montant absolu, mais *réduit par tête de travailleur.*

---

13. Au contraire, *en réduisant le taux des salaires*, on pourrait provoquer l'apparition d'un surproduit qui permettrait d'éviter ultérieurement la régression des formules de production et de la productivité du travail, donc de *maintenir ensuite le salaire réel*. Le *revenu national* ne se trouverait pas affecté par cette mesure, mais se présenterait, en partie, sous forme de moyens de production destinés à être investis, c'est *un cas type de dynamique* que nous aurons à examiner au cours du chapitre suivant.

14. Le revenu national est inchangé en valeur d'échange mais il représente un moins grand nombre d'objets puisque la productivité du travail a baissé.

b) *Réduction de la sphère improductive ou des dépenses improductives.* — En second lieu, on peut *réduire l'importance des dépenses improductives, tout en maintenant la même fraction de travail « non payé » qu'auparavant.* Dans ces conditions, on peut utiliser une partie de ce travail à la production de moyens de production supplémentaire, ce qui permettra, au cours des périodes suivantes, d'employer toutes les forces de travail disponibles sans mettre en œuvre des formules de production de moins en moins avantageuses.

●

Au total, lorsque après une période de stabilité, la population travailleuse augmente, on peut, soit maintenir le taux des salaires au même niveau, soit réduire le taux des salaires, soit comprimer les dépenses improductives. Dans le premier cas, ou bien on laissera subsister une masse de chômeurs, ou bien la productivité et les salaires réels baisseront. Dans le second cas, le travail « non payé » supplémentaire peut servir soit à financer des dépenses improductives supplémentaires, le niveau de vie des producteurs et des non-producteurs ira alors en s'abaissant, soit à financer une expansion de la production ; de toutes les possibilités examinées, c'est là *la seule qui soit progressiste.* Est également progressiste la solution qui consiste à réduire les dépenses improductives, pour permettre un élargissement de la production. C'est donc l'une ou l'autre de ces solutions, qui sort précisément du cadre de la statique, qu'il nous faudra examiner en traitant des problèmes de l'équilibre en dynamique.

10

L'équilibre entre la production et la consommation en dynamique

Par opposition à une économie statique, une économie dynamique est caractérisée par le fait qu'à la fin de chaque période de production, l'économie se trouve dans des conditions différentes de celles qu'elle connaissait en début de période. Dans une économie dynamique, la société dispose, à la fin de chaque période, de plus (ou de moins) d'objets de consommation et de moyens de production qu'au début. En d'autres termes, si on fait la différence entre ce qu'est la « fortune nationale » à la fin d'une période et ce qu'elle était au début de cette période, on trouve, en dynamique, un *solde*, soit actif, soit passif (en statique, au contraire, un tel solde n'existe pas). L'existence de ce solde suppose, en définitive, que la consommation a été inférieure (solde positif) ou supérieure (solde négatif) à la production. Le solde implique donc — si on ne considère qu'une période isolément — un déséquilibre entre la production et la consommation. *Mais l'équilibre peut se rétablir d'une période sur l'autre*, notamment, en cas de solde positif, par l'utilisation de ce solde au cours de la période suivante.

Alors que la statique suppose simplement qu'au cours de chaque période de production on reproduise ce qu'on avait fait au cours de la période précédente (d'où le terme de « reproduction simple » employé par Marx), la dynamique implique, lorsqu'une période de production laisse un solde positif — ce qui est le cas le plus intéressant — que l'on reprenne la production à une échelle élargie au cours de la période suivante (d'où le terme de « reproduction élargie » employé par Marx pour désigner la dynamique).

Comme il est apparu en conclusion de notre analyse des conditions de l'équilibre statique, il est des cas où l'on ne peut rester en statique, parce que les conditions objectives s'y opposent. Nous examinerons d'abord cette hypothèse (en limitant d'ailleurs notre analyse au cas d'accroissement du nombre des travailleurs). Nous verrons, ensuite, dans quelle mesure, les conditions d'un équilibre statique étant réali-

sées du point de vue de la population, il est possible de mettre quand même sur pied le plan d'une économie dynamique, et nous verrons ce que signifie un tel plan et quelles en sont les conséquences. Nous terminerons ce chapitre en essayant de dégager les enseignements généraux que nous fournit l'utilisation des schémas économiques que nous aurons mis en œuvre.

I. - Équilibre dynamique avec accroissement du nombre des travailleurs et maintien des mêmes formules de production[1]

Que le nombre des travailleurs s'accroisse en raison de l'augmentation de la population, en raison d'une transformation de la pyramide des âges, ou pour toutes autres raisons[2], le résultat est toujours le même : si la production d'objets de consommation de la période de production qui s'ouvre ne peut s'accroître dans la même proportion que le nombre de travailleurs, il faudra bien, si l'on veut réaliser le plein emploi, remettre à chaque travailleur un salaire réel inférieur au salaire antérieur. Il y a là une nécessité mathématique. Cette nécessité, d'ailleurs, ne s'impose que dans la mesure où la société ne dispose ni de stocks de sécurité et de réserve, ni de possibilités d'importations pouvant être financées par des crédits commerciaux, ni, surtout, de dépenses improductives pouvant être comprimées au profit des travailleurs. Pour la rigueur et la clarté de l'analyse nous ferons abstraction de ces éventualités, et nous nous placerons même, tout d'abord, dans l'hypothèse d'une société n'ayant pas la charge de dépenses improductives.

Normalement, dans une économie régie par un plan, on doit *prévoir* quel sera, au cours des périodes de planification à venir, l'accroissement futur de l'offre de forces de travail, et on doit aménager en conséquence la production des périodes antérieures à cet accroissement, afin de permettre au moins le maintien d'un salaire réel stable. La prévision de l'offre future de forces de travail peut se faire, notamment, par l'étude de la *pyramide des âges* et par l'étude des tendances dominantes dans le domaine de *l'évolution des besoins*.

Pour préciser les idées, nous allons reprendre des exemples numériques. Nous supposerons, d'abord, que nous sommes dans le cadre du schéma n° 1 (pas de dépenses improductives), puis dans le cadre du schéma n° 2 (avec des dépenses improductives).

---

1. Il s'agit là de ce que Marx appelle : *reproduction élargie extensive*.
2. Par exemple, par suite de l'accroissement ou de la réduction du nombre de personnes à la charge directe des producteurs, ou du fait de la généralisation de certaines habitudes de consommation.

1. - Dynamique sans dépenses improductives

Nous supposerons que les forces de travail disponibles pour la période de production qui s'ouvre peuvent fournir, par exemple, comme dans le cas du schéma n° 1, 60 milliards d'heures de travail ; nous avons vu quelle répartition des forces de travail correspondait dans ces conditions à un équilibre statique, si l'on suppose que les formules de production correspondent, en moyenne, à un rapport égal à l'unité entre le travail « actuel » et le travail représenté par les moyens de production utilisés. Tant que l'on prévoit que les forces de travail disponibles au cours des périodes à venir seront également de 60 milliards d'heures de travail, on pourra rester dans le cadre du schéma n° 1 (on pourra d'ailleurs en sortir si on le désire, nous le verrons au cours de la prochaine section). Par contre, si l'on prévoit que les forces de travail disponibles augmenteront, il faudra, *si l'on veut réaliser le plein emploi avec maintien des mêmes formules de production* (*c'est-à-dire avec maintien de la même productivité du travail, donc stabilité des valeurs et des prix*)[3] passer à un *schéma dynamique*, qui entraîne une *nouvelle répartition* (entre les branches I et II) *des forces de travail et des moyens de production.* Nous allons le voir en examinant des rythmes de développement et des formules de production diverses.

A. — *Rythme de développement des forces de travail égal à 1/3*

Par exemple, si l'on prévoit qu'au cours de la période de production suivante on disposera non plus de 60, mais de 80 milliards d'heures de travail, et qu'un accroissement du même ordre se présentera au cours des périodes suivantes, il faudra au cours de la première période[4], *réduire le volume des salaires distribués* (donc aussi le taux des salaires), afin de pouvoir, à la fois, l'un étant lié à l'autre, *réduire la production d'objets de consommation et accroître la production de moyens de production.*

---

3. En réalité, la stabilité des « formules de production » ne reflète la stabilité du rapport « forces de travail — moyens de production employés » que dans le cas exceptionnel où la vitesse de rotation de l'ensemble des moyens de production coïnciderait avec la période de production ; pour ne pas compliquer le raisonnement nous nous sommes placés dans ce cas. Dans la pratique, la vitesse de rotation des machines, outils, etc., est toujours très inférieure à celle des matières premières, combustibles, etc. ; il en résulte que le rapport « forces de travail — moyen de production employés » (qui seul détermine la productivité du travail) peut rester stable, en dépit de la régression du coefficient des formules de production, du fait du ralentissement de la rotation des moyens de production.

4. Au cours des périodes suivantes, le taux des salaires pourra rester identique si le *taux d'accroissement* de la population reste lui-même stable. Si ce taux se modifie, l'équilibre des schémas devra également être modifié.

I. — *Schéma de la « première période »*

Dans le cas particulier envisagé — très éloigné de ceux que pourrait présenter la pratique, puisque l'accroissement des forces de travail d'une période à une autre est très considérable (de 33,3 %) et que cet accroissement n'est prévu seulement qu'au moment où s'ouvre la période qui précède immédiatement celle où l'accroissement aura effectivement lieu — un équilibre dynamique pourra être réalisé dans les conditions que résume le schéma ci-dessous :

(*Schéma n°3*)[5]

	Moyens de production utilisés	Salaires distribués	Travail « non payé »* (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	40	20	20	80
Branche II	20	10	10	40
	60	30	30	120

* La fraction de la valeur des différents produits qui correspond à du travail non payé est laissée pour partie à la disposition des différentes entreprises (pour autant qu'elles en ont besoin pour l'extension de leurs forces productives) — c'est l'équivalent du « profit soviétique » ; — une autre partie est prélevée par l'impôt et répartie aux entreprises en fonction de leurs besoins financiers, fixés par le plan.

a) *Taux des salaires et volume des salaires.* — Le nombre d'heures de travail fournies est, on le voit, toujours de 60 milliards, mais le taux des salaires ayant été réduit de moitié, par rapport au schéma n° 1, le volume des salaires distribués n'est plus que de 30 milliards.

b) *Production d'objets de consommation et production de moyens de production.* — Dans ces conditions, il est possible de réduire la valeur de la production d'objets de consommation, ce qui a les conséquences suivantes : « libération » dans la branche II de 10 milliards d'heures de travail qui peuvent être reportées vers la branche I ; « libération » dans la branche II également, de 10 milliards de moyens de production qui peuvent être reportés dans la branche I (ces transferts n'offrent pas de difficultés pour la main-d'œuvre non spécialisée et pour une partie des moyens de production : combustibles, matières premières, etc. — pour une autre partie, il aura été nécessaire dès la période de planification antérieure de préparer ce transfert par la

5. On rapprochera utilement les schémas n°s 2 et 3, on notera alors que le fait que le travail « non payé » sert à financer des investissements a pour conséquence une répartition nouvelle des forces de travail.

voie de la sélection, de l'orientation et du reclassement professionnels, d'une part, en aménageant en conséquences certains programmes de fabrication, d'autre part).

c) *Apparition d'un surproduit et « surproduction » potentielle.* — La réduction de la masse des revenus distribués et le transfert d'une partie de la main-d'œuvre et des moyens de production de la branche II à la branche I permettront d'obtenir un « surproduit » — c'est d'ailleurs ce surproduit qu'il s'agissait d'obtenir pour pouvoir réaliser ultérieurement une extension de la production. Ce surproduit est le suivant : *dans la branche I,* il a été produit pour 80 milliards de moyens de production, or, comme il n'y a eu que 60 milliards de moyens de production utilisés dans l'ensemble de l'économie, le « surproduit » en moyens de production est de 20 milliards. *Dans la branche II,* il a été produit pour 40 milliards d'objets de consommation, alors que les revenus distribués ne se montent qu'à 30 milliards, le surproduit en objets de consommation est donc de 10 milliards ; ce surproduit permettra, dès le début de la période suivante, de donner du travail à un plus grand nombre de producteurs, sans réduction de salaires.

Au total, on voit que l'élargissement de la production implique une certaine *surproduction* préalable, qui a son corollaire dans l'écart existant entre revenus distribués et revenu national (ou revenu « produit »). Dans notre exemple, les revenus distribués sont de 30 milliards, alors que le revenu national est de 60 milliards ; la différence de 30 milliards constitue précisément le surproduit, concrétisé par 20 milliards de moyens de production et 10 milliards d'objets de consommation supplémentaires (quant au produit brut, il est toujours de 120 milliards).

La *surproduction* qu'implique l'élargissement de la production reste d'ailleurs purement *potentielle,* si la production est effectivement élargie au cours de la période suivante. Nous allons le voir en examinant comment se présentera le schéma de la production sociale au cours de cette nouvelle période (deuxième période), si l'on suppose que cette période-ci, à son tour, prépare un élargissement à venir de la production, par l'utilisation d'un nouveau supplément de forces de travail au cours d'une troisième période (nous supposons, encore, que de la deuxième à la troisième période l'accroissement des forces de travail disponibles sera de l'ordre du tiers).

II. — *Schéma de la « deuxième » période*

Dans ces conditions, le schéma de la deuxième période (schéma n° 4) devra se présenter comme suit :

a) *Résorption de la « surproduction » antérieure, plein emploi et maintien des formules de production.* — On le voit, les 80 milliards

(*Schéma n° 4*)

	Moyens de production utilisés	Salaires distribués	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	53 1/3	26 2/3	26 2/3	106 2/3
— II	26 2/3	13 1/3	13 1/3	53 1/3
	80	40	40	160

de moyens de production produits au cours de la première période sont entièrement utilisés au cours de la deuxième période (la « surproduction » se trouve donc « résorbée ») et les 80 milliards d'heures de travail sont entièrement utilisés, tout en disposant, proportionnellement, de la même masse de moyens de production qu'au cours des périodes antérieures[6].

b) *Taux des salaires, revenu national et masse des revenus.* — Le taux des salaires reste le même qu'au cours de la première période, puisqu'il faudra faire face, au cours de la troisième période, à un nouvel accroissement des forces de travail disponibles. Par conséquent, la masse des revenus distribués représentera, avec 40 milliards seulement, la moitié du travail fourni, ou de revenu national (soit 80 milliards). Le fait que la masse des revenus distribués n'est que de 40 milliards permet de n'utiliser qu'un tiers des forces de travail disponibles à la production d'objets de consommation, les deux autres tiers peuvent être utilisés dans la branche I.

c) *Montant du surproduit.* — Au total, on voit qu'en face d'une utilisation de 80 milliards de moyens de production, on a une production de 106 milliards 2/3 et qu'en face d'une consommation de 40 milliards d'objets de consommation, on a une production de 53 milliards 1/3. Le surproduit de la période est donc de 26 milliards 1/3 d'objets de consommation.

d) *Aspect nouveau de l'équilibre économique.* — Nous devons placer ici une *observation très importante. Alors que dans le cadre de la statique chaque période avait son équilibre en elle-même, dans le cadre de la dynamique chaque période ne réalise son équilibre qu'avec*

6. Ceci dans l'hypothèse énoncée dans la note 1 de la p. 306. Si la période moyenne de rotation est différente de la période de planification considérée, il en est autrement. Par exemple, si elle lui est 5 fois supérieure, il faudra pour chaque utilisation de 100 de moyens de productions, une accumulation préalable de 500 ; le rythme d'accumulation devra s'en trouver accru d'autant. C'est justement pour simplifier notre raisonnement que nous avons considéré comme étant égale la valeur des moyens de production employés et celle des moyens de production utilisés.

la suivante. Ceci apparaît nettement si on rapproche les chiffres des schémas n°s 3 et 4. On voit alors, que les 40 milliards d'objets de consommation fournis par la branche II au cours de la première période trouvent l'équivalent de leurs débouchés dans les 40 milliards de revenus distribués au cours de la deuxième période ; de même les 80 milliards de moyens de production fournis par la branche I au cours de la première période trouvent leur utilisation au cours de la deuxième période. *Tout se passe donc, ici, comme si la totalité de la production d'une période n'était consommée qu'au cours de la période suivante ;* en raisonnant comme s'il en était ainsi, on comprend beaucoup plus facilement les possibilités et les conditions d'un équilibre dynamique.

On voit tout de suite, alors, pourquoi la production d'objets de consommation de la première période (schéma n° 3) doit être de 40 milliards, et la production de moyens de production de 80 milliards. En effet, l'on sait qu'au cours de la période suivante l'on dispose de 80 milliards d'heures de travail, et que, par conséquent, les travailleurs (si on conserve les mêmes formules de production), devront pouvoir utiliser précisément 80 milliards de moyens de production et, si on conserve le même taux des salaires, devront disposer précisément de 40 milliards d'objets de consommation.

De même, encore, si on sait qu'au cours d'une quatrième période le temps de travail dont on pourra disposer sera en augmentation d'un tiers sur les 80 milliards dont on dispose au cours de la troisième période — ce qui donne 106 milliards 2/3 d'heures de travail — il faudra (si l'on veut garder les mêmes formules de production), que l'on produise au cours de la deuxième période pour 106 milliards 2/3 de moyens de production et (si l'on veut garder le même taux des salaires) que l'on produise au cours de la deuxième période pour 53 milliards 1/3 d'objets de consommation.

III. — *Schéma de la « troisième » période*

Le schéma n° 5, relatif à la troisième période, montre qu'au cours de cette troisième période l'équilibre se trouvera réalisé avec la production de la deuxième période (ce schéma repose lui-même sur la prévision d'un accroissement d'un tiers du temps de travail disponible au cours d'une quatrième période).

D'après ce schéma l'équilibre se trouve bien réalisé, d'une part, entre les 106 milliards 2/3 de moyens de production fournis au cours de la deuxième période et les moyens de production utilisés au cours de la troisième période ; d'autre part, entre les 53 milliards 1/3 d'objets de consommation produits au cours de la deuxième période et les revenus distribués au cours de la troisième période. On verrait, de même, que si au cours d'une quatrième période le temps de travail disponible était de 142 milliards 2/9 (soit 1/3 de plus qu'au cours

de la troisième période), les moyens de production qu'il faudrait utiliser — les formules de production restant les mêmes — représenteraient 142 milliards 2/9 et les revenus distribués — le taux des salaires restant le même — 71 milliards 1/9, ce qui réaliserait l'équilibre avec la production de la troisième période, telle qu'elle ressort du schéma n° 5.

(*Schéma n° 5*)

	Moyens de production utilisés	Salaires distribués	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	71 1/9	35 5/9	35 5/9	142 2/9
Branche II	35 5/9	17 7/9	17 7/9	71 1/9
	106 2/3	53 1/3	53 1/3	213 1/3

IV. — *Vue d'ensemble sur l'évolution réalisée de la première à la quatrième période*

a) *Accroissement des moyens de production et des revenus.* — Si nous jetons maintenant un coup d'œil en arrière, nous voyons que de la première à la quatrième période, le temps de travail disponible est passé de 60 à 142 milliards 2/9, de même les moyens de production utilisables par période, tandis que les revenus distribués sont passés de 30 à 71 milliards 1/9 par période — ceci *sans changement ni des formules de production ni du taux des salaires.*

b) *Caractère extensif de la dynamique précédente.* — Nous sommes ici en présence d'une dynamique économique très voisine encore de la statique, d'une dynamique dont l'élément moteur se trouve du côté des forces de travail disponibles. Ce développement peut se poursuivre indéfiniment, à condition, d'une part, de planifier la production de la branche I de telle façon que les moyens de production fournis au cours d'une période représentent une valeur égale à celle des moyens de production utilisés au cours de la période suivante ; à condition, d'autre part, de planifier la production d'objets de consommation et la répartition des revenus de telle façon que la valeur de la production fournie par la branche II au cours d'une période soit égale au montant des revenus distribués au cours de la période suivante.

c) *Stabilité du taux des salaires.* — Un des résultats obtenus par une telle planification est le maintien du taux des salaires à un même

niveau. Si la productivité du travail était déterminée uniquement par les formules de production exprimées par les schémas, cette productivité resterait également au même niveau, donc, aussi, les prix et les salaires réels. En réalité, *sauf progrès technique*, la productivité du travail tend à diminuer, les formules de production restant ce qu'elles sont, au fur et à mesure que l'on exploite des terres moins fertiles ou des gisements moins productifs. Dans ces conditions, la valeur des produits et leurs prix augmenteront, donc les salaires réels baisseront. *Seule une modification des formules de production* ou *des progrès* techniques déterminés, empêcherait cette baisse, et pourrait même renverser le mouvement. Nous examinerons au cours de la prochaine section les conditions dans lesquelles peut être obtenue une modification progressive des formules de production.

Pour bien faire saisir quelles sont les conditions d'un équilibre général de l'économie en dynamique, donc les principes qui doivent dominer cet aspect de la planification, il est indispensable de prendre quelques autres exemples numériques.

B. — *Rythme de développement des forces de travail égal à 16 2/3 %*

Nous reprendrons, tout d'abord, l'hypothèse du schéma n° 1, hypothèse caractérisée par le fait que l'on dispose de 60 milliards d'heures de travail et de 60 milliards de moyens de production utilisables (la manière dont ces moyens de production peuvent être utilisés dépend de leur nature et celle-ci résulte des programmes de fabrication de la période antérieure). Par contre, nous supposerons, maintenant, qu'au cours de la deuxième période l'on disposera de 70 milliards d'heures de travail (et non plus de 80 milliards comme dans l'exemple antérieur).

I. — *Détermination du montant des moyens de production et des objets de consommation à produire, donc de la répartition des forces de travail*

De cette nouvelle hypothèse, il résulte qu'il faut produire, au cours de la première période, pour 70 milliards de moyens de production (si l'on veut maintenir les mêmes formules de production). Le rapport entre le travail « actuel » et le travail que représentent les moyens de production étant de 1, cela signifie qu'au cours de la première période, 35 milliards d'heures de travail devront être affectées dans la branche I ainsi que 35 milliards de moyens de production. Il restera donc 25 milliards de moyens de production disponibles pour la branche II qui fournira une production de 50 milliards d'objets de consommation.

II. — *Détermination du montant des revenus et du taux des salaires*

La répartition des forces de travail et des moyens de production étant ainsi déterminée, il nous reste à déterminer le *montant des revenus à distribuer*, c'est-à-dire aussi le *taux des salaires*. Visant à une certaine stabilité économique, nous devons fixer ce taux des salaires de telle sorte qu'en dépit de l'accroissement du nombre des travailleurs sa stabilité soit garantie au cours de la deuxième période par rapport à la première.

Ceci posé, nous avons deux moyens pour calculer quel doit être le taux des salaires.

Un premier moyen consiste à partir de l'observation déjà faite relativement à *l'équilibre nécessaire entre la production d'objets de consommation fournis au cours d'une période et le montant des revenus distribués au cours de la deuxième période*. Cette observation permet de faire le calcul suivant : au cours de la deuxième période, il faudra échanger 50 milliards d'objets de consommation contre 70 milliards d'heures de travail, ce qui fait qu'il faudra payer chaque heure de travail aux 5/7 de sa valeur. En appliquant le même taux à la première période, on trouve qu'aux 60 milliards d'heures de travail fournies au cours de cette période devra correspondre une somme de salaires distribués de $\frac{60 \times 5}{7}$ = 42 milliards 6/7, dont 25 milliards de salaires pour les 35 milliards d'heures de travail fournies dans la branche I.

Un second moyen permettant de calculer le taux d'équilibre des salaires consiste à considérer l'importance relative du surproduit dans les branches I et II.

Le surproduit de la branche I se trouve déterminé par les conditions de la production. Dans le présent exemple, il est de 10 milliards sur une production de 70 milliards dans la branche I (puisqu'il est utilisé 60 milliards de moyens de production au cours de, la première période), ou de 1/7. La production de la branche II étant de 50 milliards, pour que le surproduit y représente également 1/7 de la production, il faut que la masse des salaires représente 6/7 de 50 milliards ou 42 milliards 6/7[7]. Les conditions étant les mêmes pour les 60 milliards d'heures de travail fournies, cela représente un salaire horaire d'un montant égal aux 5/7 de la valeur fournie en une heure de travail.

---

7. Ce raisonnement suppose que la production d'objets de consommation de chaque période ne peut parvenir aux consommateurs qu'au cours de la période suivante. Par contre, si la production d'objets de consommation était disponible immédiatement, l'équilibre pourrait être réalisé dans les conditions suivantes :

III. — *Nouveaux schémas*

Dans ces conditions, le schéma de la production et de la répartition au cours de la première période se présente comme suit :

(*Schéma n° 6*)

	Moyens de production utilisés	Salaires payés	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	35	25	10	= 70
— II	25	17 6/7	7 1/7	= 50
	60	42 6/7	17 1/7	= 120

Nous entrons ainsi dans une deuxième période de production. Au cours de cette période, les forces de travail devront être réparties de la façon suivante : si l'on prévoit que, pour la troisième période, le nombre des travailleurs se sera accru au même rythme (c'est-à-dire de 16 2/3 %), atteignant donc 81 milliards 2/3, et que l'on veuille maintenir le même taux des salaires (salaire horaire égal aux 5/7 de la valeur fournie en une heure) :

(*Schéma n° 7*)

	Moyens de production utilisés	Salaires payés	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	40 5/6	29 1/6	11 4/6	= 81 2/3
— II	29 1/6	20 5/6	8 2/6	= 58 2/6
	70	50	20	= 140

(*Schéma n° 6 bis*)

	Moyens de production utilisés	Salaires payés	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	35	29 1/6	5 5/6	= 70
Branche II	25	20 5/6	4 1/6	= 50
	60	50	10	= 120

Dans ce cas, le salaire peut représenter les 5/6 de la valeur fournie par une heure de travail. C'est une conséquence de l'accélération de la rotation des fonds de roulement.

IV. — *Conséquences de la planification ci-dessus.*

La répartition ainsi réalisée des forces et des moyens de travail et la fixation ainsi obtenue du taux des salaires permettent :

1° La coïncidence entre les valeurs consommées (en moyens de production et en objets de consommation) au cours de la deuxième période et les valeurs produites au cours de la première ;

2° Le maintien du même taux des salaires et des mêmes formules de production au cours de la deuxième période de production qu'au cours de la première et, éventuellement, au cours de la troisième (si on prévoit qu'au cours de la quatrième période, les forces de travail disponibles s'accroîtront encore selon le même rythme).

3° La coïncidence entre les valeurs produites (en moyens de production et en objets de consommation) au cours de la deuxième période et les valeurs qui pourront être consommées au cours de la troisième, les taux des salaires et les formules de production restant les mêmes.

Pour compléter l'analyse précédente, nous allons, dans le cadre du schéma n° 1, prendre deux derniers exemples impliquant respectivement un accroissement de 50 % et de 75 % des forces de travail.

C. — *Rythme de développement des forces de travail égal à 50 %*

Un rythme de 50 % a, ici, pour conséquence, que de la première période à la deuxième, le temps de travail disponible passera de 60 à 90 milliards d'heures. Dans ces conditions, d'après tout ce que nous avons dit, le schéma de la production et de la répartition devra se présenter comme suit :

(*Schéma n° 8*)

	Moyens de production utilisés	Salaires distribués	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	45	15	30	90
— II	15	5	10	30
	60	20	40	120

Ce schéma implique que les 2/3 des forces productives sont groupés dans la branche I et que le salaire représente seulement 1/3 de la valeur produite.

D. — *Rythme de développement des forces de travail égal à 75 %*

D'après ce qui précède, nous voyons que, dans ce cas (purement théorique), 12,5 % seulement des forces de travail pourraient être affectés à la branche II et que le salaire ne pourrait représenter que 14 2/7 % de la valeur produite.

Si nous voulons résumer les observations précédentes (en y englobant celles relatives à la statique), observations toutes relatives à une même formule de production, celle dans laquelle le rapport du « travail actuel » à la valeur des moyens de production utilisés est de 1 et doit rester de 1, nous faisons les constatations suivantes :

1° Avec un accroissement de 0 % des forces de travail, le salaire doit être égal à la valeur produite et 50 % des forces de travail doivent être affectés à la branche II.

2° Avec un accroissement de 16 2/3 % des forces de travail, le salaire doit être égal aux 5/7 de la valeur produite et 41 4/6 % des forces de travail doivent être effectués à la branche II.

3° Avec un accroissement de 1/3 des forces de travail, le salaire doit être égal à 50 % de la valeur produite et 1/3 des forces de travail doit être affecté à la branche II.

4° Avec un accroissement de 50 % des forces de travail, le salaire doit être égal au 1/3 de la valeur produite et 1/4 des forces de travail doit être affecté à la branche II.

5° Avec un accroissement de 75 % des forces de travail (hypothèse purement théorique), le salaire doit être égal à 14 2/7 % de la valeur produite et 12,5 % seulement des forces de travail doivent être affectés à la branche II.

6° Avec un accroissement de 100 % des forces de travail (hypothèse purement théorique), le salaire devrait être égal à 0 % de la valeur produite et 0 % des forces de travail devrait être affecté à la branche II (ce qui est évidemment impossible).

Ces indications mettent en lumière les rapports existant entre le rythme d'accroissement des forces de travail d'une part, le taux des salaires et la répartition des forces et des moyens de travail, d'autre part. Les rapports ci-dessus indiqués supposent une formule de production égale à 1 ; tout changement dans les formules de production modifie ces rapports, ainsi que nous allons le voir.

E. — *Rythme de développement des forces de travail égal à 1/3 avec une formule de production égale à 2*

Jusqu'à maintenant, nous nous étions placés dans le cadre du schéma n° 1, nous allons nous placer maintenant dans le cadre du schéma n° 1 *bis* (formule de production égale à 2). Si, dans le cadre de ce schéma, nous prévoyons qu'au cours de la deuxième période de production les forces de travail auront augmenté de 1/3, passant à 40 milliards d'heures, il faudra au cours de la première période produire pour 80 milliards de moyens de production. Ceci suppose que l'on *affecte* à la branche I, 53 milliards 1/3 de moyens de production et 26 milliards 2/3 d'heures de travail. Dans ces conditions, il reste disponible seulement 6 milliards 2/3 de moyens de production et 3 milliards 1/3 d'heures de travail pour la branche II. Le produit de la branche II est donc de 10 milliards, contre 80 milliards pour la branche I. Par conséquent, le total des salaires distribués ne pourra être que de 7,5 milliards[8] (ce qui résulte aussi bien du calcul par la « méthode du surproduit » que du calcul par la méthode de l'équivalence avec les revenus distribués au cours de la deuxième période, en supposant qu'au cours d'une troisième période on assiste à un nouvel accroissement d'un tiers des forces de travail). Ces chiffres font ressortir que le taux du salaire doit être, ici, égal à 25 % de la valeur produite.

En conséquence, le schéma de la production et de la répartition au cours de la première période se présente comme suit :

(*Schéma n° 2 bis*)

	Moyens de production utilisés	Salaires payés	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	53 1/3	6 2/3	20	= 80
— II	6 2/3	5/6	2,5	= 10
	60	7,5	22,5	= 90

●

Si l'on faisait des calculs analogues aux précédents pour des formules de production correspondant aux coefficients de plus en

8. En supposant que les objets de consommation produits pendant une période ne sont disponibles que pour la période suivante.

plus élevés, on verrait que plus les *coefficients des formules de production s'accroissent* (ce qui correspond à une plus grande productivité du travail), *plus le maintien du plein emploi exige*, lorsque les forces de travail augmentent, *qu'une fraction importante des forces productives soit affectée à la branche I*, ce qui oblige à une réduction d'autant plus forte du taux des salaires. Voici les résultats de calculs de ce genre, correspondant à un équilibre dynamique, lorsque d'une période à une autre les *forces de travail disponibles s'accroissent de 1/3* :

Coefficient de la formule de production	Part des forces de travail affectée à la branche II	Taux des salaires de la valeur produite
	Pour un accroissement de 1/3 des forces de travail disponibles	
	%	%
1/3	66 2/3	62,50
1/2	55 5/9	62,50
1	33,3	50
2	11 1/9	25
3	0	0

Tous les développements précédents supposent l'absence de dépenses improductives. C'est évidemment là une hypothèse abstraite ; c'est pourquoi, maintenant, nous devons voir comment se présente la recherche de l'équilibre planifié en dynamique, alors qu'existent des dépenses improductives.

2. - Dynamique avec dépenses improductives

Comme nous l'avons dit en conclusion du chapitre IX, deux solutions seulement permettent, en présence d'un accroissement de la population travailleuse, de maintenir, à la fois, le plein emploi et les mêmes formules de production : soit, au départ, la réduction du salaire à une fraction donnée de la valeur produite, soit la réduction des dépenses improductives. Ces deux solutions n'en font en réalité qu'une, étant donné que, comme nous l'avons vu, il ne peut y avoir de dépenses improductives que si une fraction du travail productif n'est pas payée. Pour illustrer ce point nous allons à nouveau prendre des exemples numériques.

Nous considérons, d'abord, le cas où des dépenses improductives sont destinées à assurer des revenus à des non-travailleurs, puis le cas où elles servent à financer des travaux improductifs.

A. — *Dépenses improductives destinées à des non-travailleurs*

Voici, pour commencer, le schéma statique dont nous allons partir :

(*Schéma n° 1 ter*)

	Moyens de production consommés	Salaires distribués	Travail « non payé »	Valeur des produits
Branche I	60	20	10	90
— II	30	10	5	45
	90	30	15	135

Nous supposons, dans ce schéma, que les *dépenses improductives sont consacrées non à des travaux improductifs* mais au paiement de revenus à des non-travailleurs (rentiers, retraités, etc.). Dans ces conditions, comment va-t-on pouvoir faire face à un rythme d'accroissement de la population active[9] de 6 2/3 %, qui portera de 45 à 48 milliards le nombre d'heures de travail de la période suivante.

Deux procédés peuvent être envisagés, le premier est analogue à celui auquel on peut recourir en l'absence de dépenses improductives : une réduction supplémentaire du salaire nominal (ou de la part des salaires distribués dans le revenu national) — ce qui correspond à un accroissement du surproduit — nous n'en dirons qu'un mot ; le second est la réduction des dépenses improductives.

I. — *Expansion de la production et accroissement du surproduit*

Voici, tout d'abord, comment les choses se présentent avec le premier procédé : la formule de production correspond ici au coefficient 2, les 48 milliards d'heures de travail disponibles exigent 96 milliards de moyens de production pouvant être utilisés au cours de la deuxième période. Il faut donc produire, au cours de la première période, 96 milliards de moyens de production. Ceci suppose que la branche I puisse utiliser au cours de cette période 32 milliards d'heures de travail et 64 milliards de moyens de production. Il ne reste donc plus de disponible pour la branche II que 13 milliards d'heures de travail et 26 milliards de moyens de production.

9. Le cas de la prolongation de la durée du travail se présente de façon différente ; nous ne l'examinerons pas ici ; nous supposons, en effet, que cette durée — qui est une durée d'équilibre — reste stable.

Dans ces conditions, si les dépenses improductives restent les mêmes, il faut pour que l'accumulation des objets de consommation se fasse proportionnellement à l'accumulation des moyens de production que les salaires distribués atteignent 22,5 milliards. En conséquence, le schéma de l'équilibre dynamique se présente comme suit :

(*Schéma n° 9*)

	Moyens de production consommés	Salaires distribués	Travail « non payé » servant aux dépenses improductives	Travail « non payé » servant à l'accumulation	Valeur des produits
Branche I	64	16	10 2/3	5 1/3	= 96
— II	26	6,5	4 1/3	2 1/6	= 39
	90	22,5	15	7,5	= 135

Comme on le voit, le produit brut est ici de 135 milliards. Le revenu produit, ou revenu national, est de 45 milliards, dont 37,5 milliards représentant des revenus distribués et 7,5 milliards de l'accumulation ; les salaires des producteurs ne représentant que 50 % du revenu national et 60 % des revenus distribués.

II. — *Extension de la production et compression des dépenses improductives*

Très différentes sont les conséquences d'une extension de la production financée par la réduction des dépenses improductives.

Quand les dépenses improductives sont assez importantes et correspondent à des besoins compressibles, il est en effet possible de financer l'accumulation uniquement par réduction des dépenses improductives. Dans le cas du schéma n° 1 *ter*, il faudra procéder de la façon suivante : sur le revenu national de 45 milliards, on continue à destiner 30 milliards aux salaires, 8 milliards serviront à l'accumulation[10], les dépenses improductives devront donc se trouver réduites à 7 milliards.

10. Six milliards pour la branche I et 2 milliards pour la branche II. Les 3 milliards supplémentaires d'heures de travail de la période suivante correspondent ici à un salaire de 2 milliards alors que dans le schéma précédent ils correspondaient à un salaire de 1,5 milliard ce qui fait qu'il suffisait d'accumuler 1,5 milliard d'objets de consommation.

Dans ces conditions, le schéma de l'équilibre dynamique se présentera de la façon suivante :

(*Schéma n° 10*)

	Moyens de production consommés	Salaires distribués	Travail « non payé » servant		Valeur des produits
			aux dépenses improductives	à l'accumulation	
Branche I	64	21 1/3	4 44/45	5 31/45	96
— II	26	8 2/3	2 1/45	2 14/45	39
	90	30	7	8	135

On le voit, le volume des salaires distribués a pu être maintenu au même montant qu'en statique, mais uniquement par une compression de 8 milliards des dépenses improductives. Il est facile de comprendre que si les dépenses improductives avaient été plus faibles, il aurait fallu financer le complément d'accumulation encore nécessaire par une réduction du taux des salaires. C'est ce qui se produira au cours de la période suivante.

En définitive, donc, c'est toujours par une réduction initiale du taux du salaire que l'accumulation peut être financée, si l'on part d'un schéma statique. Il semble d'ailleurs que tant que subsistent les dépenses improductives *compressibles*, la solution la plus rationnelle consiste à réduire, à la fois, les salaires distribués et les dépenses improductives compressibles, dans une mesure qui dépendra des cas concrets.

Nous avons supposé, jusqu'ici, que les dépenses improductives servaient à fournir des revenus à des non-producteurs ; nous allons voir comment les choses se présentent lorsque ces dépenses servent à financer des travaux improductifs.

B. — *Dépenses improductives destinées à des travaux improductifs.*

Lorsque des dépenses improductives sont destinées à des travaux improductifs, leur réduction en faveur de l'accumulation peut avoir pour résultat soit de « libérer » immédiatement des forces de travail et des moyens de travail (cas de la transformation d'usines d'armements en usines travaillant pour les besoins civils), soit de libérer uniquement des forces de travail (lorsque ces « moyens de travail »

sont inutilisables dans la sphère productive : licenciement d'une armée). Ces deux cas doivent être soigneusement distingués.

I. — *Réduction de dépenses improductives libérant des moyens de travail*

Dans le premier cas (voir annexe I) la réduction des dépenses improductives, corrélative à l'adoption d'une répartition des forces de travail permettant, avec maintien des formules de production et du taux des salaires, une extension ultérieure de la production, a pour conséquences :

1° De faire passer le produit brut de 135 à 143 milliards ;

2° De faire passer le revenu national de 45 à 47 milliards 2/3, ce qui représente un accroissement du revenu national par tête d'habitant (dû au transfert dans la sphère productive d'un certain nombre de travailleurs non productifs) ;

3° De faire passer les salaires des producteurs de 30 à 31 milliards 7/9, le taux restant le même.

De ces trois conséquences, la deuxième est certainement la plus importante.

II. — *Réduction de dépenses improductives sans libération de moyens de travail*

Tout autrement se présente la situation lorsque la réduction de dépenses improductives libère seulement de la main-d'œuvre et pas de moyens de travail (ou tout au moins une faible proportion de moyens de travail), *ce qui est le cas le plus fréquent.*

Dans ce cas, sauf réduction momentanée de la durée du travail, aucune offre d'emploi supplémentaire ne peut être faite dès la première période (à moins d'accepter une modification brutale des formules de production). Si l'on veut assurer ultérieurement le plein emploi avec maintien des formules de production, il faut, au cours de cette première période, modifier la répartition des forces productives de telle sorte que soient produits pour la deuxième période les moyens de production nécessaires à la nouvelle main-d'œuvre. On est donc ramené à un *cas particulier d'accroissement de la population productive.* Ce qu'il y a de spécial à ce cas, c'est que le supplément de forces de travail est disponible dès la première période et peut être employé concurremment aux anciens producteurs, par réduction provisoire de la journée ou de la semaine de travail, ou, au contraire, par le travail d'équipes successives ; ceci sans compter les cas où les formules de production n'ont pas la rigidité que nous leur avons attribuée et peuvent être momentanément modifiées.

Telles sont les principales hypothèses où un équilibre économique dynamique est pour ainsi dire « imposé du dehors » au planificateur. Ce qui joue essentiellement un rôle moteur dans les cas étudiés jusqu'ici, c'est le facteur démographique : l'accroissement de la population active. L'effort de planification, dans tous ces cas, vise essentiellement à ne pas laisser rétrograder les formules de production vers des formes plus primitives, à ne pas laisser se réduire la productivité du travail.

C'est, là encore, un effort « passif » qui, par la stabilité des formules de production, rapproche cet aspect de la dynamique de la statique. Tout autre est l'effort de planification qui vise à *modifier dans un sens progressif les formules de production.* Cet effort implique *que l'on mette peu à peu à la disposition de chaque producteur davantage de moyens de production.* Un tel effort peut s'accompagner d'un accroissement de la population active, il en est même pratiquement toujours ainsi.

Toutefois, pour faire ressortir ce que cet *effort a de spécifique,* nous nous placerons dans le cas d'une population active stationnaire. Nous verrons ainsi à quelles conditions il est possible de modifier progressivement les formules de production, sans troubler l'équilibre économique.

II. - Équilibre dynamique avec état stationnaire de la population active et modification progressive des formules de production[11]

Pour que puisse se réaliser un équilibre *dynamique* de l'économie, il faut, d'une part, *réaliser une répartition des forces productives telle que la quantité de moyens de production produite soit supérieure à la quantité des moyens de production utilisée.* Il faut, d'autre part, *adapter le volume des revenus distribués* à la réduction relative (par rapport à la statique) de la masse des objets de consommation produits, réduction qui résulte précisément de la répartition en question des forces productives. Ceci signifie, concrètement, que le salaire ne peut représenter en dynamique qu'une fraction de la valeur produite par le travail qu'il rémunère. Cette fraction sera d'autant plus faible que l'on décidera de procéder à une accumulation plus rapide de moyens de production, c'est-à-dire que l'on décidera d'affecter davantage de forces productives à la branche I. Cette fraction sera également d'autant plus faible que viendront s'ajouter aux exigences financières de l'accumulation les exigences des dépenses improductives. Comme nous avons déjà traité, au cours des pages précédentes, de l'incidence des dépenses improductives sur le taux des salaires, nous n'y reviendrons pas ici. Nous ne considérons donc que l'hypothèse d'une dynamique « purement économique ».

11. Il s'agit ici de ce que Marx appelle : « reproduction élargie intensive ».

1. - Exemples numériques[12]

Considérons, par exemple, une société qui dispose, pour une période de production donnée, de 60 milliards d'heures de travail et qui peut utiliser au cours de cette période des moyens de production ayant une valeur de 60 milliards ; dans ce cas, le schéma statique de la reproduction sociale se présente, nous le savons déjà, de la façon suivante (la formule de production étant de 1) :

(*Schéma n° 1*)

	Moyens de production utilisés	Salaires distribués	Valeur des produits
Branche I	30	30	60
— II	30	30	60
	60	60	120

Si l'on *décide* de passer en dynamique, en accroissant d'un tiers, pour la prochaine période de planification, la quantité de moyens de production pouvant être utilisés, il faut organiser comme suit la répartition des forces de travail :

(*Schéma n° 3 bis*)

	Moyens de production utilisés	Salaires distribués	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	40	26 2/3	13 1/3	= 80
— II	20	13 1/3	6 2/3	= 40
	60	40	20	= 120

Le volume des salaires distribués correspond donc à la production d'objets de consommation, contrairement à ce qui se passe dans le cas du schéma n° 3 car, ici, les forces de travail disponibles restant les mêmes au cours de la période suivante, il n'est pas besoin de « surpro-

12. Pour une autre hypothèse, voir l'annexe II.

duit » dans le domaine des objets de consommation. Par contre, au cours de la deuxième période on pourra utiliser 80 milliards de moyens de production au lieu de 60.

Dans ces conditions, le schéma de la deuxième période se présentera comme suit, *si on veut continuer à accroître, pour la période suivante, de 20 milliards la masse des moyens de production disponibles :*

(*Schéma n° 11*)

	Moyens de production utilisés	Salaires distribués	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	57 1/7	28 4/7	14 2/7	= 100
— II	22 6/7	11 3/7	5 5/7	= 40
	80	40	20	= 140

Ici, encore, l'équilibre est réalisé entre le volume des salaires distribués et la valeur des objets de consommation produits. D'autre part, au cours de la troisième période, on pourra utiliser pour 100 milliards de moyens de production. Dans ces conditions, le schéma de la troisième période se présentera comme suit, si on veut continuer à accroître, pour la période suivante, de 20 milliards la masse des moyens de production disponibles :

(*Schéma n° 12*)

	Moyens de production utilisés	Salaires distribués	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	75	30	15	= 120
Branche II	25	10	5	= 40
	100	40	20	= 160

Dans les mêmes conditions, le schéma de la quatrième période se présentera comme suit :

(*Schéma n° 13*)

	Moyens de production utilisés	Salaires distribués	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	93 3/9	32 1/9	15 5/9	= 140
Branche II	26 6/9	8 8/9	4 4/9	= 40
	120	40	20	= 180

2. - Équilibre entre salaires distribués et objets de consommation produits, accroissement des moyens de production disponibles

On voit donc que, au cours de chaque période, l'équilibre est réalisé entre les salaires distribués et les objets de consommation produits et qu'à la fin de chaque période la société dispose de plus de moyens de production qu'elle n'en disposait au début.

3. - Autres constatations

Une série d'autres constatations importantes peuvent encore être faites :

A. — *Modification progressive de la répartition des forces de travail*

Pour que l'équilibre ci-dessus indiqué se trouve réalisé, une modification progressive de la *répartition des forces de travail* entre les branches I et II est nécessaire.

Autrement dit, plus les périodes s'écoulent, plus il est possible, *si on le veut*, de consacrer une plus faible proportion des forces de travail à la production d'objets de consommation, ceci *tout en continuant à produire toujours la même valeur d'objets de consommation.*

B. — *Modification progressive de la répartition des moyens de production*

La répartition des moyens de production utilisés subit une évolution parallèle à celle des forces de travail.

C. — *Modification progressive de la répartition de la production, constance de la valeur de la production d'objets de consommation*

De même, suit une *évolution parallèle : la répartition de la production.*

Pratiquement, ici, en raison des plans adoptés, *la valeur de la production d'objets de consommation reste constante, tandis que la valeur de la production de moyens de production augmente régulièrement.* On notera, en outre, que — toujours par suite des plans adoptés — *la valeur dont s'accroît, au cours de chaque période, la masse des moyens de production utilisables est constante,* elle représente donc une *fraction décroissante des moyens de production utilisés.*

D. — *Ecart croissant entre valeur produite et valeur des produits*

Si la valeur des moyens de production produits peut s'accroître alors que ne diminue pas la valeur des objets de consommation produits et que les forces de travail disponibles restent les mêmes, cela tient à *l'écart croissant que l'on constate entre, d'une part, la valeur produite* (ou revenu national) *et, d'autre part, la valeur des produits* (ou production brute).

Dans les cas ci-dessus envisagés, la valeur *produite* au cours de chaque période est de 60 milliards, la valeur des produits passe de 120 à 180 milliards.

E. — *Modification des formules de production*

L'accroissement de la différence que nous venons d'indiquer, entre valeur produite et valeur des produits, tient au fait que *les formules de production se modifient.* Ceci revient à dire que, dans la valeur de chaque produit, la part imputable au travail « actuel » diminue, tandis que la part imputable au travail « passé » augmente[13]. Le tableau (d) de l'annexe III indique quelle est, dans les cas ci-dessus étudiés, l'évolution, d'une part, des formules de production, d'autre part, de l'importance respective du travail « actuel » et du travail « passé » dans la valeur des produits. La modification des formules a une double signification :

I. — *Augmentation de la masse de l'outillage utilisé*

Pour autant que l'accroissement de la valeur des moyens de production utilisés en une heure de travail est dû à l'utilisation de machines et d'outils plus perfectionnés — elle *permet d'accroître la productivité du travail* et c'est là le but même de l'accumulation. D'ailleurs,

13. Il y a donc aussi un écart croissant entre la valeur produite et la valeur reproduite.

l'accroissement de la *valeur* des moyens de production utilisés ne traduit qu'incomplètement l'accroissement de la *masse* des machines et outils disponibles, non seulement en raison de la baisse éventuelle de la valeur et du prix de ceux-ci (nous reviendrons sur ce point dans un instant) mais encore en raison du fait que la *valeur utilisée n'est, pour cette partie des moyens de production, qu'une fraction de la valeur employée.* Cette fraction est d'autant plus faible qu'il s'agit de machines plus solides, *plus durables,* qu'il s'agit d'un capital dont la rotation est plus lente. Rappelons que, jusqu'ici, pour simplifier, nous avons considéré un temps de rotation unique coïncidant avec la période de production. Pour nous rapprocher de la pratique, nous considérons en annexe des vitesses de rotation différentes[14].

II. — *Augmentation de la masse des matières traitées*

L'accroissement de la valeur des moyens de production utilisés en une heure de travail a encore une autre signification : cet accroissement indique qu'en une heure de travail il est *traité davantage de matières ou de demi-produits.* En ce sens, constater qu'en une heure de travail on traite une valeur accrue de matières premières et de demi-produits, c'est constater — sauf s'il y avait accroissement du gaspillage — que la *productivité* du travail a augmenté.

En réalité, l'évolution de la productivité du travail — but de tout le processus d'accumulation actuellement étudié — est une question de fait ; elle dépend de l'état de la technique et du niveau technique dont on part (voir annexe III, tableau *e*).

F. — *Mouvement des prix et hausse des salaires réels*

Si l'on tenait compte de *l'accroissement de la productivité du travail, qui a pour conséquence qu'une même valeur représente une masse accrue de produits* (puisqu'en une heure de travail il est fabriqué davantage de produits), on serait amené à « tenir une comptabilité en prix-fixes », puisque aussi bien *l'accroissement de la productivité du travail a pour conséquence une baisse des valeurs et des prix unitaires.* Ceci signifie, notamment, que de période en période, au fur et à mesure de la baisse des prix, *les 40 milliards de salaires distribués correspondent à une masse croissante d'objets de consommation, donc à une hausse des salaires réels* (voir annexe III, tableau *e*).

G. — *Liberté relative dans la fixation du taux d'accumulation*

Notons enfin, et ce point est aussi d'une grande importance, que dans la fixation du rythme d'accumulation, donc du taux des salaires,

14. Cf. Annexe IV.

les organes de planification disposent d'une certaine « liberté »[15] (voir annexe II). Au point de vue économique, il est toujours possible — sous les réserves qui suivent — d'adopter un rythme donné d'accumulation. Néanmoins, les observations suivantes doivent être faites :

I. — *A un taux déterminé d'accumulation correspond un taux donné des salaires et inversement* (*si bien que si l'on se donne un taux, l'autre s'impose obligatoirement*). La démonstration de cette proposition est facile ; il suffit de se rappeler que le revenu national est la somme des salaires distribués et de l'accumulation, si les premiers augmentent l'autre diminue, et vice versa.

II. — De l'observation précédente, il résulte qu'il existe pratiquement une *limite physiologique* à l'accroissement du taux d'accumulation, cette limite est atteinte lorsque le taux est tel qu'il fait tomber le taux du salaire au-dessous du minimum vital.

III. — Mais surtout, avant que cette limite physiologique soit atteinte, on trouve une *limite sociale et politique*, constituée par les habitudes de consommation acquises et, plus encore, par la volonté d'accroître en même temps le niveau de vie et l'accumulation.

IV. — Enfin, une limite se trouve assignée à l'accumulation par le progrès technique et le développement démographique, car, en définitive, l'élévation des formules de production suppose un changement possible de la technique, et une accumulation extensive suppose un accroissement de la population active.

●

Pour en terminer avec les problèmes que nous venons d'examiner, il nous reste à dire quelques mots des enseignements généraux des schémas.

---

15. Sous les réserves indiquées dans le texte, la détermination du rythme d'accumulation résulte d'une *décision politique* ; mais une fois cette décision prise le montant du fonds des salaires se trouve déterminé ainsi que le montant du fonds d'accumulation (et par conséquent aussi les formules « économiquement les plus avantageuses »). On peut d'ailleurs imaginer qu'au lieu de prendre directement une décision sur le rythme d'accumulation on prenne une décision sur le volume du fonds des salaires ; dans ce cas le taux d'accumulation se trouvera indirectement déterminé. Pour certains économistes (G. Halle notamment) l' « indétermination » du taux d'accumulation constitue une des « faiblesses » de l'économie planifiée ; en réalité, elle marque un pas décisif vers la *liberté* économique et sociale. Dans une économie capitaliste, le taux d'accumulation se trouve déterminé par la *répartition des revenus*, qui résulte elle-même de la répartition des moyens de production, en particulier, de la répartition de la propriété des moyens matériels de production. Or cette dernière est un produit de l'histoire.

III. - Les enseignements des schémas

Les schémas que nous venons d'examiner constituent les *cadres élémentaires* de l'analyse préalable à l'élaboration d'un *plan économique d'ensemble*, d'un plan englobant à la fois la *production*, la *répartition des revenus* et les *investissements*. Pour qu'ils jouent un rôle qui dépasse le domaine de l'analyse abstraite dans lequel nous nous sommes jusqu'à maintenant cantonnés, il faut, d'une part, diversifier les schémas en fonction des données économiques concrètes ; il faut, d'autre part, remplir ces schémas avec des chiffres correspondant à des grandeurs réelles, à des valeurs que l'on empruntera à la *statistique et à la comptabilité nationales*, dans la mesure où celles-ci sont capables de fournir les indications nécessaires.

A supposer les schémas remplis avec des données reflétant de façon assez précise la situation économiquement réelle, quels enseignements pourra-t-on en tirer ? Ces enseignements, nous avons pu le voir au passage, sont nombreux et importants.

1. - Équilibre entre les branches I et II

Tout d'abord, les schémas doivent nous renseigner sur les conditions de l'*équilibre général*. Ils sont, sur le plan de la valeur, l'équivalent des *nombres proportionnels*. De même que les nombres proportionnels mettent en lumière les conditions des équilibres particuliers, des équilibres entre les différentes productions particulières, les schémas mettent en lumière les conditions de l'équilibre général, de l'équilibre entre les branches I et II. De même, encore que les nombres proportionnels sont des *instruments d'analyse* auxquels correspondent sur un plan synthétique les bilans-matières, ces schémas sont des instruments d'*analyse* auxquels correspond sur le plan synthétique le *bilan de l'économie nationale*. Les problèmes que pose l'élaboration de ce bilan sont particulièrement importants et complexes, toutefois les aborder ici nous conduirait à déborder le cadre que nous nous sommes fixés.

Les schémas nous enseignent donc *quelle répartition il faut donner aux forces productives pour obtenir l'équilibre entre les branches I et II*. Cet équilibre est, en fait, fonction des formules de production réelles de rotation qui sont profondément différentes selon les branches de la vie économique. Pour la commodité de l'exposé, nous avons, au cours des pages précédentes, considéré des formules de production et des durées de rotation homogènes ; dans les schémas destinés à l'élaboration des plans économiques, il faut, au contraire, tenir compte de la diversité du réel, mais en l'exprimant, chaque fois que cela est possible, de façon synthétique par des moyennes.

2. - Planification des salaires et planification de la consommation

Les schémas nous fournissent un autre enseignement fondamental : ils nous apprennent *quel volume du salaire,* et donc quel taux moyen de salaires doivent être adoptés pour assurer *l'écoulement de la production d'objets de consommation.* A travers les schémas, la *planification des salaires* apparaît comme l'aspect fondamental de la *planification de la consommation ;* le salaire cesse de constituer un prix, il est, essentiellement, une *part* dans le produit social.

Les schémas enseignent encore quel doit être le *taux moyen des salaires* pour que soit obtenu un « surproduit » donné, que ce « surproduit » serve au financement des dépenses improductives ou à l'extension à venir de la production. De ce point de vue, les schémas mettent en lumière *le lien qui existe entre taux des salaires et taux d'accumulation* ; ils mettent en lumière quelles sont les répercussions d'un accroissement ou d'une réduction des dépenses improductives ; ils indiquent quel taux d'accumulation doit être adopté pour maintenir stables les formules de production en face des fluctuations démographiques ; ils indiquent quel taux d'accumulation il faut adopter pour obtenir une modification donnée des formules de production, et par conséquent, de la *productivité du travail, du niveau général des prix et des salaires réels, etc.*

●

Les schémas nous renseignent en définitive sur les conditions de l'équilibre économique général, c'est dire qu'ils doivent tenir une *place centrale* dans l'élaboration des plans économiques.

11

La planification du commerce extérieur et les problèmes de l'équilibre et des prix

Jusqu'ici, nous avons raisonné comme si la société dont il s'agissait de planifier la vie économique constituait un tout indépendant, sans relations avec le monde extérieur. Nous avons donc raisonné comme si nous étions en présence soit d'une économie entièrement autarcique, soit d'une économie mondiale planifiée. Et on peut se demander si nos raisonnements restent valables pour un ensemble économique dépendant, pour une partie de ses approvisionnements et de ses débouchés, du monde extérieur. En d'autres termes, on peut se demander si une planification intégrale est possible dans un pays particulier qui posséderait, par hypothèse, toutes les conditions sociales indispensables à un développement planifié — notamment la socialisation des secteurs décisifs de l'économie — mais qui serait obligé de compter économiquement avec d'autres pays. Qu'il ne s'agit pas là d'une hypothèse abstraite, le cas de l'U. R. S. S. suffit à le prouver. Mais c'est, en tout cas, une hypothèse qui soulève de nombreuses questions. En un sens, le problème posé à une économie planifiée par le commerce extérieur n'est rien d'autre que le problème posé par l'isolement d'une économie planifiée au sein d'une économie mondiale qui ne l'est pas, et qui est animée par d'autres tendances qu'elle-même[1].

A travers le problème de la planification du commerce extérieur, nous allons voir resurgir la plupart des questions que nous avons examinées jusqu'ici. C'est pourquoi ce problème ne pouvait être traité qu'une fois résolu l'ensemble de ces questions. Les difficultés théoriques

1. Par exemple par des tendances au malthusianisme économique ou par la course aux armements.

soulevées par la planification du commerce extérieur sont extrêmement nombreuses, nous allons le voir dans un instant ; mais les difficultés pratiques sont tout aussi graves. En effet, comme il apparaîtra au cours de l'analyse qui va suivre, la plupart des calculs que l'on est obligé de faire reposent sur une comparaison des prix intérieurs et des prix extérieurs ; or, ces derniers — comme l'expérience le montre — sont soumis, si l'on a affaire à une économie mondiale capitaliste, à des fluctuations brutales qui viennent sans cesse remettre en question la valeur des calculs et, par conséquent, la valeur des décisions prises (et c'est évidemment cela qui est le plus grave).

Dans la mesure où par de tels calculs on vise non à un équilibre momentané, mais à un équilibre de longue durée, c'est toute la structure de la production qui risque ainsi d'être mise en question par les fluctuations mondiales des prix. On conçoit que, dans ces conditions, la mise sur pied d'un plan économique rationnel se heurte à des difficultés pratiques d'autant plus nombreuses que le commerce extérieur joue dans la vie économique d'un pays un rôle plus considérable, ce qui oblige plus ou moins tout pays à économie planifiée, à limiter ses échanges extérieurs tant que le marché mondial donne le spectacle d'un véritable chaos.

D'une façon plus générale, on peut dire que des plans économiques ne peuvent être établis, avec quelque chance d'être effectivement réalisés, que dans le cadre d'une économie jouissant d'une autonomie suffisante, c'est-à-dire soit dans le cadre d'une économie semi autarcique[2], soit dans le cadre de l'économie mondiale. Toutes les autres solutions ne peuvent être que des solutions de compromis ou de transition.

●

De même que la planification économique interne suppose au moins la socialisation des secteurs décisifs de l'économie, la planification du commerce extérieur suppose la nationalisation du commerce extérieur ; ici comme ailleurs, et peut-être plus qu'ailleurs le simple contrôle ne saurait être suffisant. Par le contrôle et les interdictions on peut bien empêcher certains mouvements de marchandises mais non en promouvoir. On ne peut mettre en œuvre une politique active du commerce extérieur.

Par rapport à une économie nationale planifiée, le commerce extérieur peut jouer deux rôles distincts. D'une part, il peut *servir à combler les lacunes — momentanées ou non — de la production par rapport aux besoins :* il peut servir à combler les déficits et à écouler les excédents qui résultent d'un plan donné et de la consommation qui lui correspond ; dans la mesure où le commerce extérieur se borne à jouer ce rôle, il s'insère dans le *plan d'une économie relativement autarcique.*

---

2. C'est-à-dire dans le cadre d'un ensemble économique suffisamment vaste pour que le commerce extérieur puisse ne jouer pour lui qu'un rôle secondaire.

D'autre part, le commerce extérieur peut *servir à réaliser la spécialisation du pays* dans les productions pour lesquelles il est relativement le mieux placé ; dans ce cas, il faut tenir compte de l'influence du commerce extérieur pour mettre sur pied la planification même de la production ; autrement dit, le commerce extérieur s'insère alors dans le *plan d'une économie participant à la division mondiale du travail.* La théorie se doit d'examiner de façon distincte ces deux éventualités à l' « état pur », étant entendu que la pratique ne pourra sans doute présenter que des réalisations intermédiaires — ce que l'on constate déjà dans le cas de l'U. R. S. S.

Nous examinerons, par conséquent, en deux sections successives, la planification du commerce extérieur dans le cas d'une économie relativement autarcique et la planification du commerce extérieur dans le cas d'une économie participant à la division mondiale du travail. Nous verrons à cette occasion que les problèmes d'équilibres partiels et le problème des changes se posent de façon différente dans chacun de ces cas. Nous les examinerons donc au cours des deux sections ci-dessus indiquées. Le problème des prix constitue, par contre, un aspect de la question de l'équilibre général, il doit donc être examiné à part. Il fera l'objet d'une troisième section.

I. - La planification du commerce extérieur dans le cas d'une économie relativement autarcique

1. - Rôle du plan du commerce extérieur

Dans le cas d'une économie relativement autarcique[3], le plan de production est établi sans tenir compte directement du rapport des coûts intérieurs et des prix extérieurs. A la limite (autarcie complète), la production nationale serait rigoureusement adaptée à la consommation nationale, il n'y aurait pas alors de problème de commerce extérieur. Dans la mesure où l'on vise à l'autarcie, on vise à cette adaptation et tant qu'elle n'est pas réalisée le commerce extérieur sert seulement de « soupape de sûreté ».

Comme nous l'avons dit il y a un instant, dans un tel cas, le commerce extérieur sert seulement à écouler les productions excédentaires et à se procurer les produits déficitaires. Il n'a pas d'action sur le plan de production. Ce dernier, au cours des périodes suivantes, décidera de

3. Le problème d'une économie planifiée relativement autarcique a évidemment surtout un intérêt théorique. Toutefois il est certain que tant que les Etats à économie planifiée sont entourés d'un monde hostile, dont ils ne peuvent escompter un approvisionnement régulier, ce serait pour eux une illusion que de se reposer sur les « avantages » de la division internationale du travail.

la réduction des produits excédentaires et de l'accroissement des productions déficitaires, de façon à *réduire au minimum la place du commerce extérieur* — dont le rôle est, ici, essentiellement *transitoire.*

Comment, dans ces conditions, se réalisera la planification du commerce extérieur ? De la façon suivante : le monopole du commerce extérieur achètera à l'intérieur les productions excédentaires (déséquilibres partiels), il les écoulera sur le marché mondial, puis, à l'aide de la masse de devises qu'il se sera ainsi procurée, il achètera sur le marché mondial les produits déficitaires (à l'intérieur) qu'il écoulera sur le marché national afin d'y rétablir l'équilibre.

L'ensemble des opérations ci-dessus suppose que l'on ait préalablement résolu deux questions, d'ailleurs de même nature : Quels sont les produits excédentaires ? Quels sont les produits déficitaires ?

2. - Détermination des excédents et des déficits

Pour répondre à ces deux questions, il faut distinguer selon qu'il s'agit de moyens de production ou d'objets de consommation. S'il s'agit de moyens de production, *les bilans matières* nous renseignent sur la nature excédentaire ou déficitaire, par rapport aux besoins, de la production qui peut être obtenue actuellement ; ils nous renseignent aussi sur le montant des excédents ou des déficits ; d'ailleurs, dans une économie qui vise à l'autarcie, l'existence de tels excédents ou déficits est le signe qu'il n'a pas encore été possible d'adapter la production aux besoins. Tant que, dans certains domaines, la production est encore insuffisante, il faut faire apparaître dans d'autres domaines des excédents exportables, afin de financer les importations qui peuvent être nécessaires.

S'il s'agit d'objets de consommation, la comparaison entre les valeurs et les prix de détail fait ressortir le degré de satisfaction des différentes demandes.

De même que la planification de la production des périodes ultérieures doit éviter l'apparition d'excédents et de déficits éventuels, la planification courante du commerce extérieur doit résorber les excédents et les déficits actuels.

3. - Balance commerciale et cours du change

A première vue, on peut croire que le commerce doit permettre d'aboutir, de façon relativement facile, à la situation d'équilibre ci-dessus décrite. En effet, dans une économie convenablement planifiée, la somme des excédents est égale au montant des déficits puisque les sommes disponibles pour la consommation, les investissements et le renouvellement des moyens de production doivent coïncider avec la valeur de la production. Il peut donc sembler qu'il suffise d'écouler sur le marché mondial la totalité des excédents intérieurs pour pouvoir s'y

procurer les quantités de produits qui manquent précisément sur ce marché intérieur. Par exemple, si on est en présence, pour certains produits, d'un déficit de production de 5 milliards d'unités monétaires intérieures, cela signifie qu'il existe pour d'autres produits un excédent de 5 milliards d'unités monétaires intérieures. Rien ne peut donc paraître plus aisé que de convertir sur le marché mondial cet excédent de 5 milliards en une somme donnée de devises, disons en 500 millions de A[4] et à l'aide de ces 500 millions de A d'acheter sur le marché mondial les quantités nécessaires des différents produits déficitaires.

Cette opération paraît capable :

1° De résorber les excédents partiels ;

2° De combler les déficits partiels ;

3° D'assurer l'équilibre de la balance commerciale (importations et exportations étant égales entre elles) ;

4° Accessoirement de calculer un cours du change qui ressort ici à : 10 unités monétaires intérieures = 1 A (puisque 5 milliards d'exportations = 500 millions de A)[5].

Pourtant ces résultats ne pourront être obtenus que dans un cas exceptionnel : dans le cas où la somme des prix mondiaux de l'ensemble des produits exportés est égale à la somme des prix mondiaux de l'ensemble des produits à importer. Dès qu'il n'en est pas ainsi, on voit surgir un certain nombre de difficultés. Schématiquement, ces difficultés peuvent se présenter comme suit :

Ou bien, la somme des prix des produits à importer pour combler les déficits partiels de production est inférieure à la somme des prix de l'ensemble des produits exportés ; ou bien, la somme des prix des produits à importer est supérieure à la somme des prix de l'ensemble des produits exportés.

A. — *Excédent des exportations sur les importations*

Dans le premier cas, l'on pourra soit se contenter d'importer les quantités nécessaires pour combler les déficits intérieurs — l'on n'utilisera pas alors la totalité des devises disponibles, on sera donc en présence d'un *excédent de la balance commerciale* — soit importer des quantités supérieures à celles nécessaires pour combler les déficits intérieurs, mais se pose alors le problème de l'écoulement de ce nouvel *excédent de produits*, écoulement qui ne peut être assuré que moyennant une politique particulière des prix, soit n'exporter que les quan-

4. A étant une unité monétaire servant de base aux cours mondiaux.

5. Nous dirons que ce cours du change est obtenu par la « méthode du quotient », car il est calculé en *divisant* la valeur extérieure des exportations par leur valeur intérieure. Lorsque la balance n'est pas en équilibre, la « méthode du quotient » peut s'appliquer aussi en faisant le rapport de la valeur extérieure soit des importations, soit des exportations, à leur valeur intérieure. Le « taux du change d'équilibre » doit se trouver entre les deux.

tités nécessaires pour assurer les importations requises. La question qui se pose alors est celle du *choix des produits à importer en excédent ou du choix des produits à l'exportation desquels on renoncera.*

B. — *Excédent des importations sur les exportations*

Dans le second cas, l'on devra soit accepter *un déficit de la balance commerciale* (ce qui suppose que l'on dispose d'un stock de devises ou que l'on obtienne des crédits commerciaux), soit importer des quantités inférieures à celles nécessaires pour combler les déficits intérieurs, soit exporter des quantités supérieures à celles en excédent, afin de pouvoir payer les importations.

Du point de vue de l'équilibre économique, c'est certainement vers l'une de ces deux dernières solutions (ou à une solution intermédiaire entre elles) qu'il faut dans un tel cas s'orienter, mais la question qui surgit alors est celle du *choix des produits à l'importation desquels il faudra renoncer ou à l'exportation supplémentaire desquels il faudra se résoudre.*

C. — *Problèmes posés par la réalisation de l'équilibre de la balance commerciale*

Comme on le voit, deux faits caractérisent la situation devant laquelle on se trouve, dans le premier comme dans le second cas, à partir du moment où l'on veut réaliser *l'équilibre de la balance commerciale.*

Le premier de ces faits est que subsiste soit un excédent résiduel de produits (premier cas), soit un déficit résiduel (deuxième cas). Le second est que se pose alors un problème de choix, qui n'a évidemment pas lieu lorsqu'on a pu convertir la totalité des produits excédentaires en la totalité des produits déficitaires.

Ce *choix* fait intervenir un point de vue *qualitatif* dans un problème qui jusqu'ici apparaissait comme purement *quantitatif.* Ce problème de choix ne peut se résoudre que par la prise en considération du rapport entre les *prix intérieurs* et *les prix mondiaux* des différents produits à importer ou à exporter.

Autrement dit, ici, un *calcul économique* doit intervenir. Ce calcul doit opérer sur les prix et sur un *cours du change.* Il doit faire apparaître certaines exportations et certaines importations comme « avantageuses » ou « désavantageuses » — c'est sur cette base que des « choix » pourront avoir lieu.

Pour résumer en quelques mots cette question, nous dirons que, dans le cadre du problème donné :

1° Une exportation particulière sera considérée comme « avantageuse » lorsque le montant de devises obtenu sur le marché mondial en paiement de cette exportation est relativement élevé, par rapport à la dépense de travail social nécessaire pour fournir le produit exporté. Ainsi, entre divers produits qui ont exigé la même dépense de travail,

on considérera comme « avantageux » à exporter ceux dont l'exportation permettra d'obtenir le montant de devises le plus élevé. Il s'agit, en réalité, de convertir le minimum de travail national en un maximum de pouvoir d'achat international. Cependant l'économie planifiée n'étant pas animée par la recherche du profit, mais par la volonté de satisfaire les besoins sociaux, on ne procédera à une exportation « avantageuse » au sens limité ci-dessus défini, que s'il n'en résulte pas de goulot d'étranglement à l'intérieur ou de non-satisfaction de besoins considérés comme essentiels. Il s'agit ici d'appréciation qualitative, de caractère en partie social et politique ;

2° Une importation particulière sera considérée comme « avantageuse », compte tenu de sa nécessité, lorsque pour un même débours en devises elle permet d'acquérir des produits qui auraient exigé pour être fournis à l'intérieur une dépense de travail relativement élevée. Il s'agit, en réalité, de faire économiser un maximum de travail national par un minimum de pouvoir d'achat international. Inversement, seront considérées comme particulièrement « désavantageuses » les importations qui économisent une faible quantité de travail national ou une forte dépense de devises. Bien entendu, ici encore, les critères purement quantitatifs sont insuffisants ; en particulier on devra tenir compte du fait qu'un apport de l'extérieur apparemment onéreux, si on le considère en lui-même, peut être *socialement avantageux* si on tient compte de l'accroissement de productivité qu'il permet, ou de l'accélération qu'il rend possible du rythme de développement économique général (importation d'outillage et de machines). Les appréciations qualitatives, de caractère social et politique, sont donc ici aussi indispensables.

En comparant la valeur intérieure des produits exportés et leur prix sur le marché intérieur, il est possible, selon le procédé antérieurement indiqué, de calculer un « cours de change ».

4. - Caractéristiques de la planification du commerce extérieur dans une économie relativement autarcique

La planification du commerce extérieur que nous venons d'analyser accompagne une économie relativement autarcique, parce qu'*elle se greffe sur un plan de production sur lequel elle n'a pas d'influence décisive.*

D'une part, le plan économique est établi sans référence, ou du moins sans référence systématique, aux prix étrangers[6] ; d'autre part, le plan d'exportations et d'importations découle principalement des excédents et des déficits qui résultent d'un tel plan. Les données *qualita-*

6. Plus exactement, il n'est pas procédé à des *investissements* en fonction d'un plan d'exportations ; par contre, en ce qui concerne la production *courante*, l'*accroissement* des fournitures de produits dont l'exportation est « avantageuse » devra être prévu.

tives (comparaison des p ix) jouent ici un rôle tout à fait secondaire, les données *quantitatives* jouent un rôle essentiel.

Dans ces conditions, le commerce extérieur n'intervient pas pour permettre une *économie directe de travail*, économie qui résulterait du fait que le pays se spécialiserait dans les productions pour lesquelles il est relativement le plus avantagé. Le commerce extérieu intervient seulement pour permettre, d'une part, la réalisation d'une série *d'équilibres partiels*, d'autre part, pour réaliser une *économie indirecte de travail.*

5. - Commerce extérieur et équilibre intérieur

Pratiquement, le commerce extérieur a ici pour rôle de combler certaines lacunes de la production intérieure ; c'est justement par là qu'il permet la réalisation de certains équilibres partiels. A ce titre, il peut même permettre de réaliser un équilibre entre les branches I et II, équilibre qu'ex'ge, par exemple, le rythme d'accumulation qui a été fixé par le plan et qui ne peut être obtenu directement étant donné la structure de l'appareil de production. On assiste alors à la transformation d'une partie du fonds de consommation en fonds d'accumulation. C'est le rôle que le commerce extérieur a joué en U. R. S. S. au cours du 1er P. Q. Grâce au commerce extérieur, des céréales, du bois et des fourrures ont pu être transformés en outillage et en machines. Il faut bien noter cependant que pour que cette transformation puisse avoir lieu sans troubler l'équilibre économique général, il faut que la condition de l'accumulation ait été réalisée, à savoir la réduction des revenus distribués à une fraction seulement de la valeur nette produite.

Aussi bien, si le commerce extérieur est capable d'aider à la réalisation d'équilibres partiels, il est incapable d'aider à la réalisation de l'équilibre général lorsque les conditions de cet équilibre ne sont pas données à l'avance.

6. - Plan de production et cours du change

D'autre part, on notera que le cours du change que l'on dégage sur la base de la planification actuellement cons'dérée du commerce extérieur est un cours du change *extrêmement* variable, étroitement dépendant de circonstances momentanées. Un exemple éclaircira ce point. Supposons qu'une année, en raison des nécessités intérieures de la production et de la situation du marché mondial, l'excédent porte sur des produits pou la production desquels le pays est relativement mal placé, concrétisons pa un produit unique, disons du cuivre ; sur la base de sa valeur, la masse de cuivre excédentaire vaut 100 millions à l'intérieur et sur le marché mondial, elle vaut 5 millions de A. On en tirera un cours du change de 20 unités monétaires pour 1 A. Au contraire, en vertu du plan de production et d'exportation d'une autre année, on est

en présence d'un excédent de production, que nous concrétisons par un produit pour lequel le pays est particulièrement bien placé, disons le blé. Il pourra en résulter qu'une masse de blé, valant à l'intérieur, également sur la base de sa valeur, 100 millions d'unités monétai es, vaille sur le marché mondial 20 millions de A. On en tirera un cours du change de : 5 unités monétaires pour 1 A, c'est-à-dire un cours 4 fois plus élevé, grâce auquel avec un excédent partiel de même valeur intérieure, on pourra acheter 4 fois plus de produits sur le marché mondial. Précisément, ce qui caractérise la planification dans le cadre d'une économie relativement autarcique, c'est son *indifférence à l'égard des productivités relatives du travail*, le fait qu'elle ne vise pas systématiquement à *développer* les productions pour lesquelles le pays est le mieux placé.

●

Tout autre est, nous allons le voir, la manière dont doit se réaliser la planification dans une économie participant à la division mondiale du travail. Il n'en reste pas moins que, même pour une telle économie, les principes que nous venons de dégager restent *valables au cours de chaque période* comme manière de résorber le plus avantageusement les excédents et les déficits, tout en sauvegardant l'équilibre de la balance commerciale.

Les différences essentielles apparaissent par contre si l'on considère une *série de périodes* et le lien qui doit alors s'établir entre planification de la production et planification du commerce extérieur.

II. - La planification du commerce extérieur dans le cas d'une économie participant à la division internationale du travail

Alors que dans le cas d'une économie relativement autarcique, la comparaison des prix intérieurs et des prix mondiaux n'intervient pas dans la fixation des plans d'investissements, mais intervient seulement dans la détermination des quantités à exporter et à importer, il en est tout autrement dans le cas d'une économie participant à la division internationale du travail. Dans ce cas, la comparaison des prix intérieurs et des prix mondiaux intervient, au contraire, de façon décisive, tant dans la planification des investissements que dans celle du commerce extérieur.

1. - Détermination des productions les plus avantageuses

La première opération préalable à l'établissement d'un plan économique destiné à permettre la participation d'une économie nationale à la division internationale du travail doit consister à rechercher les

productions les plus « avantageuses » du point de vue des exportations, c'est-à-dire celles qui permettent d'obtenir le maximum de pouvoir d'achat international pour le minimum de travail national.

Une fois ces produits déterminés, par comparaison entre leur coût en travail social à l'intérieur et leur prix sur le marché mondial[7], on établira le plan des investissements de telle sorte que la production de ces produits soit portée au maximum compatible avec les possibilités intérieures et le maintien de coûts intérieurs et de prix extérieurs avantageux. Cette augmentation de la production s'effectuera éventuellement par prélèvement progressif de forces de production sur les branches les moins « avantageuses » (au sens ci-dessus défini) ; les exportations qui se développeront de cette façon devront précisément servir à financer les importations de produits dont la production intérieure sera ainsi réduite.

Le résultat d'une telle planification de la production doit être de diminuer progressivement la quantité de travail social dépensée pour l'obtention d'un certain volume de produits. Ainsi, si l'économie nationale a besoin de 1.000 unités d'un produit A au coût unitaire intérieur de 100 heures de travail, et qui vaut 500 unités monétaires internationales sur le marché mondial, et de 250 unités d'un produit B au coût unitaire intérieur de 400 heures de travail, et qui vaut 1.000 unités monétaires internationales, il faudra dépenser $1.000 \times 100 + 250 \times 400 = 200.000$ heures de travail si on ne recourt pas aux échanges internationaux, tandis qu'en recourant aux échanges internationaux on obtiendra le même volume de produits en dépensant seulement 150.000 heures de travail à la production de A.

En effet, de cette façon on obtient 1.500 unités de A, dont 1.000 destinées à la consommation intérieure et 500 à l'exportation. Ces 500 permettent d'obtenir les 250.000 unités monétaires internationales nécessaires à l'importation des 250 unités de B dont on a besoin. De cette façon restent disponibles 50.000 heures de travail qui, selon les besoins, peuvent être consacrées à telle ou telle production (y compris éventuellement à la production de produits exportables destinés à financer d'autres importations). Aussi, dans une économie planifiée, le résultat effectif du recours aux échanges internationaux est-il d'accroître la masse des *valeurs d'usage* dont on peut disposer moyennant une dépense donnée de travail social.

2. - Fixation du prix des produits importés et calcul d'un cours du change

Dans la mesure où les prix intérieurs des différents produits doivent exprimer la dépense de travail socialement nécessaire exigée pour

7. Nous supposons pour le moment qu'il s'agit uniquement de rapports économiques entre une économie planifiée et le *marché* mondial, et non avec d'*autres économies planifiées*. Cette deuxième éventualité sera examinée au cours d'un paragraphe ultérieur.

leur obtention, il convient de calculer cette dépense également pour les produits faisant l'objet du commerce international, *cette dépense représente d'ailleurs le travail effectué par l'économie nationale pour obtenir les produits importés*[8] ; ceci revient tout d'abord à établir l'équivalent d'un « cours de change ».

L'application des principes antérieurement examinés conduit à la solution suivante : on prendra en considération, d'une part, l'ensemble des heures de travail dépensées dans la production de l'ensemble des produits exportés et, d'autre part, le nombre d'unités monétaires obtenues lors de la vente de ces produits sur le marché international, chacune de ces unités monétaires représentera ainsi l'équivalent d'un montant déterminé de travail dépensé au sein de l'économie nationale. Dans l'exemple ci-dessus, les 50.000 heures de travail exportées sous la forme du produit A permettant d'obtenir 250.000 unités monétaires internationales, ceci revient à dire que l'unité monétaire internationale représente, dans ces conditions, 0,2 heure de travail. Réciproquement, cela signifie que la dépense de travail fournie pour l'obtention, au prix de 1.000 unités monétaires internationales, du produit B sur le marché mondial s'élève à 200 heures de travail national.

Quant au prix auquel il convient de vendre à l'intérieur les produits importés, ce prix représentera, chaque fois que possible, l'équivalent monétaire de la quantité de travail socialement nécessaire à l'obtention de ces produits. Si certains produits importés sont également fournis par l'économie nationale, la dépense de travail dont il faudra tenir compte sera la dépense nécessaire en moyenne, compte tenu de l'importance relative pour les produits considérés de l'apport intérieur et de l'apport extérieur.

3. - Fixation des quantités à exporter et à importer

Les quantités à exporter, dans une économie orientée vers une participation aussi large que possible aux échanges internationaux, sont déterminées par les possibilités effectives de cette économie quant à sa capacité de fournir, au-delà de ses propres besoins, des produits dont l'exportation est pour elle économiquement « avantageuse »[9].

---

8. Sur le jeu de la loi de la valeur, du point de vue de la valeur-travail, dans le domaine du commerce extérieur, cf. P. M. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, New York, 1942, pp. 287 sq.

9. Si les produits à exporter ne disposeut que d'un marché relativement étroit et si leurs prix de vente sont particulièrement flexibles, il faudra également tenir compte de la baisse possible des prix mondiaux dans le cas d'un accroissement sensible des exportations. Au-delà d'une certaine limite, une telle baisse rendrait les exportations désavantageuses ; il y a là une autre donnée du problème de la fixation des quantités à exporter dont il faudra tenir compte et qui conduira, éventuellement, à fixer un quantum d'exportation inférieur aux possibilités effectives (ou à ne pas

Les quantités à importer sont déterminées globalement par le montant des recettes en unités monétaires internationales perçues du fait des exportations, ces recettes n'ayant généralement pas lieu d'être accumulées (sauf dans la mesure où il s'agit de constituer un fonds de roulement), si bien que la balance commerciale devra, en longue période, être en équilibre.

En ce qui concerne les quantités à importer de chaque catégorie de produits, ces quantités devront être fixées sur la base des besoins intérieurs de ces produits (besoins estimés selon les principes antérieurement exposés) en tenant compte des possibilités nationales de production[10].

Dans une économie qui serait entièrement orientée vers la division internationale du travail, ces possibilités nationales ne devraient être mises en œuvre que dans la mesure où elles permettraient d'obtenir un produit donné moyennant une dépense de travail *relativement* plus faible que celle exigée dans le cas où l'on importerait ce produit[11]. Il est certain que tant que l'économie internationale est composée dans une forte proportion d'Etats capitalistes à l'économie instable et qui sont politiquement hostiles aux pays à économie planifiée, la division internationale du travail ne peut être poussée jusqu'à ce point. Dans les conditions de l'encerclement capitaliste, le recours au commerce extérieur doit être considéré essentiellement comme un moyen pour accélérer le développement des forces économiques intérieures, tout en assurant la défense de l'économie socialiste en construction contre les manœuvres des pays capitalistes.

---

développer les possibilités techniques de production au-dessus d'un certain chiffre). Les calculs qui doivent intervenir ici sont de même nature que ceux qui sont mis en jeu dans le cas de fixation monopolistique des prix ; ces calculs n'ont évidemment leur place que dans les relations des pays à économie planifiée avec le monde capitaliste et non dans les relations entre pays à économie planifiée.

10. Dans certains cas, il peut également y avoir intérêt à limiter les importations de certains produits, afin de ne pas susciter une hausse de leurs prix mondiaux. Ce point devra aussi être pris en considération dans la planification du commerce extérieur.

11. Il s'agit *uniquement* de tenir compte des dépenses *relatives* de travail à *l'intérieur de l'économie nationale*, ces dépenses pouvant, en valeur absolue, être éventuellement toutes plus élevées que dans le reste du monde. Ainsi, dans l'exemple que nous avons adopté dans le texte, le produit A est supposé exiger cent heures de travail et le produit B quatre cents heures de travail. Si sur le marché international les rapports de prix de A et de B sont tels que nous les avons supposés, il y aura toujours intérêt à exporter le produit A et à importer le produit B, quelles que soient les dépenses de travail exigées à l'étranger pour leur obtention. Ces dépenses peuvent être, par exemple, de cinquante heures pour le produit A et de cent heures pour le produit B, c'est-à-dire *inférieures* en valeur absolue à ce qui est exigé au sein de l'économie nationale planifiée. Il en est ainsi parce qu'il s'agit d'une économie nationale *indépendante* de l'économie mondiale. Au contraire, si l'économie mondiale était entièrement planifiée, il pourrait y avoir intérêt à une redistribution complète des forces productives, redistribution telle que chaque région se spécialise dans les productions pour lesquelles elle est *absolument* (et non plus seulement *relativement*) la mieux placée.

4. - Les rapports économiques entre pays à économie planifiée

Les rapports économiques entre pays à économie planifiée sont certainement appelés à passer par des phases successives dont il est difficile de prévoir le cours et les caractéristiques. Aussi bien, les développements que nous allons essayer de présenter sur ce point sont-ils fournis à titre indicatif et provisoire.

Essentiellement, il semble que l'on doive distinguer deux phases successives.

Dans une première phase, les rapports économiques sont essentiellement des rapports commerciaux, à fin non mercantile. Il s'agit de coordonner les échanges de telle sorte que ceux-ci contribuent au développement parallèle des différentes économies planifiées. La nature et l'ampleur des échanges sont alors déterminées par les différents plans économiques nationaux. Le commerce extérieur est un instrument de coordination et de « collaboration mutuelle dans le développement économique »[12]. La signification *politique* du commerce extérieur devient décisive. Cette signification peut se traduire, notamment, par les prix pratiqués, qui peuvent être des « prix de faveur », par les conditions de crédit, par les différentes formes d'aide technique réciproques qui viennent s'ajouter aux relations purement commerciales.

Dans une seconde phase, il semble que l'intégration des différents plans économiques doive aller en progressant, ce qui signifie que l'on sera amené à tenir compte de plus en plus des possibilités de redistribution de certaines forces productives entre les pays à économie planifiée, en prenant en considération non seulement les économies *relatives* de travail, mais aussi les économies *absolues*[13].

●

Tels sont quelques-uns des principes qui doivent déterminer la planification du commerce extérieur. Comme on le voit, ces principes se rattachent à deux ordres de préoccupations fondamentales : à des préoccupations d'équilibre entre les disponibilités et les besoins, d'une part, à des préoccupations d'économie de travail, d'autre part, la notion « d'économie de travail », pouvant selon les cas, avoir une signification plus ou moins large.

12. MIKOIAN, *Bolchevik*, 1949, n° 24, p. 50.
13. Cf. fin de la note 11 de la page 234.

Conclusion

Au cours des pages précédentes, nous avons examiné quelques-uns des principaux problèmes que soulève la planification économique. Nous n'avons pu que faire le tour de ces problèmes et non les étudier à fond, car le cadre du présent volume n'y aurait pas suffi. De même, nous avons dû laisser dans l'ombre — ou ne traiter qu'indirectement — des questions importantes, mais que nous avons considérées comme moins fondamentales que celles que nous avons abordées. Pour limiter les inconvénients que présente l'existence de ces lacunes, nous pensons qu'il n'est pas inutile d'insister, en conclusion, sur les plus graves d'entre elles. Cela nous permettra justement de revenir sur l'essentiel de nos développements, afin d'en dégager la portée et la signification.

Parmi les questions que nous n'avons pu traiter et qui demandent à être abordées ici, on trouve le problème du taux de l'intérêt, le problème des risques et celui de l'initiative, et, enfin, l'ensemble des problèmes soulevés par la coexistence d'un secteur planifié et d'un secteur non planifié.

1. - Le problème du taux de l'intérêt

Dans une économie reposant sur l'appropriation privée des moyens de production, le taux d'intérêt se présente essentiellement sous deux formes : comme taux d'intérêt à court terme, qui rémunère les excédents de liquidité dont disposent les particuliers et les entreprises — lorsque ceux-ci consentent à se dessaisir momentanément de ces excédents — au profit de ceux dont les liquidités sont insuffisantes, moyennant justement ce taux d'intérêt ; comme taux d'intérêt à long terme, qui rémunère la partie du capital-argent des particuliers et des entreprises, que ceux-ci consentent à prêter pour plus ou moins longtemps et généralement à des fins productives, à d'autres particuliers ou entreprises. L'origine de ce capital-argent n'est plus un excédent de liquidité mais l'accumulation par les entreprises ou les entrepreneurs d'une partie de leurs profits qu'ils n'utilisent pas ou l'accumulation par les

particuliers d'une partie de leurs revenus qu'ils ne dépensent pas (épargne)[1].

a) *Taux d'intérêt et marché.* — La formation de ces taux d'intérêt — pratiquement dépendant l'un de l'autre — suppose l'existence d'un marché pour les prêts à court terme (c'est le marché monétaire, ou « marché de l'argent ») et d'un marché pour les prêts à long terme (c'est le marché financier, ou « marché des capitaux »). Le fonctionnement de ces marchés implique que prêteurs et emprunteurs éventuels s'y fassent concurrence, les uns et les autres pouvant accroître ou réduire librement[2] leurs offres et leurs demandes en fonction non seulement de leurs disponibilités et de leurs besoins (qui ne sont pas des grandeurs absolues) mais encore des fluctuations des taux d'intérêt. En un mot, le fonctionnement de ces marchés suppose que prêteurs et emprunteurs disposent librement de leurs fonds et prennent librement[2] leurs décisions de production, d'achat et de vente, se fassent une concurrence effective. Ainsi, les uns accroissent ou réduisent leurs offres selon la hausse ou la baisse du taux de l'intérêt, les autres accroissent ou réduisent leur demande selon la baisse ou la hausse du taux de l'intérêt. Nous n'examinerons pas ici, car cela dépasserait le but que nous nous proposons, quels sont les motifs qui peuvent pousser prêteurs et emprunteurs à agir de telle ou telle façon ; nous retiendrons seulement que ce mécanisme a pour résultat d'ajuster l'une à l'autre l'offre et la demande qui s'expriment sur ces marchés ;

b) *Planification et marché monétaire ou financier.* — Au demeurant, quels que soient ces motifs, il est clair que le mécanisme du marché monétaire et du marché financier ne peut jouer dans une économie intégralement planifiée comme il joue dans une économie reposant sur l'appropriation privée des moyens de production. D'une part, les demandes d'argent liquide et de capitaux d'investissement (dont la satisfaction conditionne les opérations de vente et de production) ne peuvent être subordonnées aux fluctuations des taux de l'intérêt, puisqu'elles doivent être déterminées par le plan. D'autre part, les offres d'argent liquide et de capitaux d'investissement (dont l'emploi conditionne également les opérations de vente et de production), ne peuvent être subordonnées aux fluctuations du marché, puisqu'il faut qu'en toutes circonstances les entreprises disposent des moyens monétaires et financiers qui leur sont nécessaires pour satisfaire aux tâches productives ou commerciales que le plan leur impose. En d'autres termes, les demandes comme les « offres » d'argent liquide et de capitaux d'investissements devant être déterminées par le plan ne peuvent être déterminées en même temps par les fluctuations des taux de l'intérêt.

1. Nous n'appelons ici « épargne » que ce qui provient des revenus distribués non dépensés, à l'exclusion de l'auto-financement.

2. « Librement » signifie non pas sans motifs ou sans raisons (ce qui inpliquerait un indéterminisme économique) mais sans subir de contrainte légale ou réglementaire.

c) *Plan de trésorerie et plan financier.* — Concrètement, nous savons que les demandes d'argent liquide et des capitaux d'investissements doivent être directement satisfaites par le plan financier qui oblige le système bancaire (dont les fonctions recouvrent entièrement celles qui incombent, au moins partiellement, dans les sociétés capitalistes aux marchés monétaire et financier) à fournir aux entreprises les liquidités et les capitaux dont elles ont besoin pour satisfaire aux tâches du plan. Nous savons aussi que le système bancaire peut disposer des moyens nécessaires à la satisfaction des obligations qui lui sont ainsi imposées.

Le système bancaire peut disposer des moyens nécessaires, d'une part, grâce à l'obligation faite à toutes les entreprises de laisser leurs liquidités à sa disposition (le calcul pouvant faire connaître quelles seront, à chaque instant, ces liquidités, le plan doit ajuster les besoins de l'ensemble des entreprises dont la trésorerie est momentanément insuffisante aux disponibilités de l'ensemble des entreprises dont la trésorerie est momentanément pléthorique : plus précisément, il s'agit d'élaborer et d'appliquer un plan de *trésorerie unique* pour l'ensemble de l'économie).

D'autre part, le système bancaire peut disposer des moyens nécessaires grâce aux prélèvements effectués sur les profits des entreprises par le système fiscal ; prélèvements dont le produit est reversé au système bancaire — déduction faite des dépenses directement assumées par l'Etat. Le montant ainsi mis à la disposition du système bancaire doit être égal aux besoins financiers des entreprises ; c'est précisément le rôle du plan de réaliser cette égalisation (c'est là l'aspect financier du problème de l'équilibre économique général) sous la forme du *plan financier unique*.

Dans l'un et l'autre cas, les erreurs momentanées d'ajustement ou les défauts de réalisation du plan peuvent être compensés[3] par la création de monnaie scripturale — pour les règlements entre les entreprises — et de monnaie fiduciaire — pour les règlements à effectuer par les entreprises aux particuliers.

2. - Épargne et investissements

A l'offre des disponibilités monétaires provenant des entreprises, vient s'ajouter l'offre provenant des particuliers. Cette offre a pour origine la différence entre le total des revenus distribués et le total des revenus consommés. Cette différence peut tenir, soit au fait qu'une partie des revenus distribués est destinée par les titulaires de ces revenus à être dépensée seulement plus tard (sommes mises de côté pour des dépenses exceptionnelles : dépenses de voyage, acquisition

3. Il ne s'agit évidemment là que d'un palliatif permettant d'atténuer, dans le seul domaine financier, les erreurs du plan ou les conséquences de sa mauvaise exécution.

d'objets onéreux ne pouvant être payés sur les rentrées d'une seule période de revenu, etc.), soit au fait que leurs titulaires désirent transformer une partie des revenus distribués en fonds accumulés (afin de répondre à des dépenses ultérieures éventuelles, risques de maladies, d'accidents, etc., ou afin de percevoir un revenu sans contrepartie de travail).

a) *Epargne-réserve.* — Il est évident que ces différentes offres ont chacune des caractéristiques propres. Les offres provenant du retard apporté à la dépense d'une partie des revenus correspondent à ce que l'on a appelé *l'épargne-réserve ;* elles proviennent d'une répartition des *besoins de liquidité* des particuliers qui ne correspond pas à la répartition de leurs disponibilités monétaires entre les *périodes de revenus.* Certaines périodes de revenus comportent des rentrées excédentaires, d'autres des rentrées insuffisantes. Si aucun intérêt n'est servi sur les sommes ayant cette origine (c'est-à-dire sur les sommes provenant d'une certaine structure et d'une certaine répartition des besoins à travers le temps) ces sommes n'en continueront pas moins à être accumulées puis dépensées selon le rythme qui leur est propre : il en est de même des sommes destinées à couvrir certains risques individuels. La seule conséquence de l'absence de taux d'intérêt pourrait être que l'argent ainsi mis de côté sera peut-être thésaurisé pour une part plus importante — et donc qu'une part plus faible sera déposée en banque ou dans les caisses d'épargne.

Cette conséquence n'apparaît guère préjudiciable puisque les besoins de liquidité du système bancaire et des entreprises, qui en résulteraient, peuvent fort bien être compensés par une création momentanée de la monnaie bancaire ou fiduciaire, création destinée à être résorbée lors de la remise en circulation des sommes thésaurisées. Au demeurant, on peut éviter, par différents procédés, que la thésaurisation, ayant cette origine, prenne des proportions que l'on jugerait excessives.

La généralisation de l'« épargne à but déterminé » est un de ces procédés. Cette épargne se pratique dès maintenant à une assez large échelle dans les pays anglo-saxons et en Allemagne (Zwecksparen), notamment pour l'acquisition d'une maison particulière. Ceux qui pratiquent cette forme d'épargne versent les sommes qu'ils destinent à la constitution d'un « capital », qui doit leur servir à une acquisition déterminée, à un organisme spécialisé qui, le moment venu, leur délivre l'objet qu'ils désirent. Supposons que cet objet soit une automobile qui coûte 300.000 fr. et qu'un épargnant donné ne puisse mettre de côté pour cette acquisition que 10.000 fr. par mois. S'il devait attendre d'avoir accumulé l'argent nécessaire, il lui faudrait attendre trente mois, mais s'il verse chaque mois son épargne auprès d'une caisse spéciale, qui groupe les versements de nombreuses personnes, il pourra être satisfait plus tôt, la caisse achetant une automobile chaque fois qu'elle a réuni une somme suffisante et la cédant aussitôt à ses adhérents, dans l'ordre de leur inscription, moyennant l'engagement

par eux de continuer leurs versements jusqu'au paiement intégral de leur dette. Ainsi, une caisse qui a 3.000 adhérents cotisant dans les conditions ci-dessus décrites peut acheter 100 automobiles par mois. Le système peut être appliqué à l'ensemble des marchandises dites « anomales » : meubles, appareils ménagers coûteux, etc. et permet de réduire au mimimum cette sorte de thésaurisation. Ce système permet, en outre, d'établir sur une base très sûre la planification de la production de toute une série d'objets de consommation.

De même, la couverture des risques individuels se réalise sans thésaurisation à travers le mécanisme de l'assurance, que celle-ci fonctionne selon les principes de l'assurance mutuelle et de la répartition ou selon les principes de la « capitalisation » (car les recettes provenant de cette capitalisation ne sont évidemment pas thésaurisées mais sont mises à la disposition de l'économie dans le cadre du *plan de trésorerie*). Nous reviendrons dans un instant sur le problème des risques.

b) *Epargne « définitive »*. — Tandis que les épargnes examinées jusqu'à maintenant se constituent même si elles ne sont pas rémunérées par un intérêt, il n'en est évidemment pas de même des épargnes constituées dans le but de percevoir un revenu sans contrepartie de travail. La question qui se pose est donc de savoir si ces épargnes, qui servent à financer des investissements et l'extension de la production, continuent à être nécessaires dans une économie entièrement planifiée (auquel cas il faudrait les rémunérer) ou si elles sont superflues. C'est là le fond de la question des rapports entre épargne et investissements au sein d'une économie planifiée.

D'après tous nos développements antérieurs, il apparaît que dans une économie planifiée non seulement l'épargne « définitive » n'est pas indispensable, mais encore qu'elle peut être un élément de déséquilibre économique. En effet, si le plan ajuste le montant des revenus distribués au montant des objets de consommation disponibles, lorsqu'une partie des revenus distribués n'est pas convertie en objets de consommation mais est mise à la disposition de l'appareil bancaire pour servir à l'acquisition de moyens de production, on enregistrera une surproduction d'objets de consommation et une sous-production équivalente de moyens de production. Le plan peut cependant tenir compte de ce phénomène et réduire en conséquence la première sorte de production au profit de la seconde ; dans certains cas, il peut y avoir intérêt à agir ainsi, afin de laisser une place à l'initiative individuelle dans l'accumulation sociale. Quand il en est ainsi on peut prévoir le versement d'un intérêt, de primes ou de lots aux épargnants.

Néanmoins, le mécanisme du « profit » provenant de l'écart entre valeur et prix de revient est un instrument autrement sûr de financement des investissements que le recours à l'épargne individuelle. C'est un mécanisme grâce auquel on peut prévoir, avec certitude, le montant des sommes dont on disposera pour l'extension ultérieure de la production, ce qui permet un ajustement rigoureux de la production de moyens de production supplémentaire aux sommes en question.

Il n'est pas sans intérêt de noter que, même dans l'économie capitaliste, l'évolution tend précisément à subordonner de moins en moins le montant des investissements à celui des épargnes individuelles ; c'est la signification du développement de l'auto-financement.

●

La substitution du mécanisme du plan et de l'auto-financement au mécanisme du marché financier a pour conséquence que désormais le *rythme de l'accumulation* se trouve déterminé en vertu d'une décision consciente et non plus en vertu des automatismes du marché. Cette transformation est, sans doute, une des plus importantes caractéristiques de l'économie planifiée, elle est liée à la *socialisation des moyens de production* et au fait, qui en résulte, que l'autorité centrale dispose désormais souverainement de l'ensemble des « fonds » et des « profits » sans avoir à les « marchander » à des propriétaires particuliers.

C'est grâce à cette transformation que peut être assuré *le plein emploi des forces productives*, par une constante adaptation du rythme de renouvellement de l'outillage et du rythme de l'accumulation aux possibilités de production, et réciproquement (alors que dans l'économie du marché cette adaptation ne se réalise jamais parfaitement, mais seulement à travers les *fluctuations cycliques* — car l'accumulation n'est pas déterminée par les possibilités de production mais par les possibilités de profit).

Ainsi, dans une économie planifiée, le taux de l'intérêt ne joue, en principe, aucun rôle en ce qui concerne le calcul économique. Lorsqu'un taux d'intérêt existe, sa fonction est des plus limitées. Dans les rapports entre l'appareil bancaire et les entreprises, cette fonction consiste essentiellement à couvrir les frais de fonctionnement des banques.

3. - Le risque dans l'économie planifiée

Le risque économique peut se présenter sous différentes formes. Pour la facilité de l'exposé, on peut distinguer des risques individuels et des risques collectifs, des risques naturels ou physiques et des risques sociaux.

a) *Les risques physiques et individuels.* — Les risques physiques et individuels sont ceux qui frappent l'individu soit dans sa personne (incapacité de travail, par exemple), soit dans ses biens.

La réduction au minimum des conséquences de ces risques pour l'individu apparaît comme un des buts qu'il est souhaitable d'atteindre ; de ce fait, elle apparaît comme devant être recherchée par une planification économique rationnelle. On notera, d'ailleurs, que l'évolution économique et sociale contemporaine va dans ce sens. On notera aussi que cette réduction au minimum est nécessaire pour que l'équi-

libre économique général puisse effectivement se réaliser à travers le plan.

Quant aux procédés grâce auxquels on peut parvenir à réduire au minimum, pour les individus, les conséquences des risques qu'ils peuvent encourir, ils sont les mêmes que l'on soit dans une économie planifiée ou non planifiée. Dans l'un comme dans l'autre cas, on peut, soit se fier aux décisions des individus eux-mêmes, en favorisant simplement leur affiliation à des organismes d'assurances ; soit rendre cette affiliation obligatoire, en prélevant d'autorité sur leurs revenus les sommes nécessaires à la couverture des risques ; soit garantir les individus contre les conséquences des risques qu'ils encourent à la fois par la création d'un ensemble d'institutions sociales et par la formation d'un fonds d'assurance constitué sur le revenu national. C'est sans doute ce dernier procédé qui est le plus conforme à la nature de l'économie planifiée. Pratiquement comme les mêmes risques se réalisent à peu près avec la même ampleur chaque année, il est facile de prévoir quelle somme devra être prélevée pour couvrir les risques en question. Ces sommes font partie des dépenses improductives de la collectivité ;

b) *Les risques naturels collectifs.* — Les risques naturels collectifs sont ceux qui frappent la société dans ses biens (destruction par incendie, inondation, ou autrement, d'une partie des propriétés publiques). Ici, le mécanisme classique de l'assurance n'a pas, apparemment, à jouer, puisque la société prélèverait sur son propre patrimoine les primes qui lui serviraient à se payer ses propres indemnités. Il semble donc qu'il suffise ici aussi de prévoir, en gros, quels peuvent être le montant et la nature des risques qu'il s'agira de couvrir au cours de l'année, pour prélever sur le revenu national les sommes nécessaires à cette fin (en prélevant parallèlement sur la production les objets nécessaires à la répartition effective des conséquences de ces risques). Pourtant, cette manière de faire représente un inconvénient majeur : elle fait apparaître le risque comme purement accidentel, ce qu'il est dans sa particularité mais non dans sa généralité. Dans sa généralité, au contraire, le risque est non un phénomène accidentel, mais un phénomène nécessaire.

Pour autant qu'il frappe des entreprises productives, il doit donc entrer dans les *frais de production,* et les dépenses qu'engendre la réparation de ses conséquences, constituent des *dépenses productives,* qu'il faut intégrer aux prix de revient. Précisément, pour que cette intégration puisse se faire rationnellement, sur chaque prix de revient, il faut que chaque entreprise — bien qu'elle soit une entreprise publique — soit assujettie à payer une prime d'assurance proportionnelle à l'importance des biens dont elle dispose et aux risques auxquels ces biens sont sujets. Le montant de cette prime pourra ainsi être intégré à chaque prix de revient. C'est la solution qui prévaut en U.R.S.S. où les entreprises publiques sont *obligatoirement assurées* auprès d'un organisme national d'assurances.

c) *Les risques sociaux.* — Restent enfin les risques sociaux. Dans l'économie capitaliste, ces risques sont représentés pour les individus, s'ils sont salariés, par le chômage involontaire, s'ils sont chefs d'entreprise privée par l'impossibilité de couvrir leurs frais de production, s'ils sont prêteurs par l'impossibilité où ils sont de recouvrer leurs créances.

Pour la garantie du premier et du dernier de ces risques, le développement de la société capitaliste a fait surgir des institutions particulières : l'assurance-chômage et l'assurance-crédit ; seul le second risque ne peut être couvert, et cela va de soi, car le propre du chef d'entreprise privée est précisément de courir des risques.

Le premier et le second de ces risques ont leur répercussion sur la société elle-même : ils représentent, le premier, un emploi insuffisant des forces productives, le second un mauvais emploi des forces productives. Le fait d'indemniser le chômeur contre la perte de revenu qu'entraîne pour lui l'impossibilité de trouver un emploi lucratif laisse entière, pour la société, la perte que le chômage représente et aucun système d' « assurance » ne peut la garantir contre ce risque, pas plus que contre une mauvaise utilisation des forces productives.

Plus précisément, la seule garantie effective contre le chômage et le gaspillage des forces productives, qui atteint son maximum au cours des crises cycliques (pour ne pas parler des guerres) est la mise sur pied d'un plan économique qui réalise à la fois le plein emploi et l'emploi rationnel des forces productives. Ce plan, d'ailleurs, a automatiquement pour conséquence de transférer le risque économique — qui est soit un risque d'erreur, soit un risque d'exécution — des entreprises privées à la collectivité. Ce transfert implique évidemment celui de l'initiative et, avec elle, de la propriété (on ne peut véritablement risquer que ce qui vous appartient)[4]. C'est le problème de l'initiative qui retiendra maintenant notre attention.

4. - Le problème de l'initiative

Une des principales objections faites par ses adversaires à la planification économique, c'est que celle-ci serait inconciliable avec l'initiative qu'exige la vie économique. La planification aboutirait, selon eux, à la routine, à la stagnation et même, comme un état purement stationnaire est inconcevable, à la régression.

Une telle manière de voir n'est nullement justifiée. L'expérience soviétique, à elle seule, prouve déjà de quelle force de renouvellement et d'initiative une économie planifiée est capable. Par contre, le développement des monopoles sur la base de la propriété privée donne le spectacle de cet étouffement des initiatives que représente le malthu-

4. Dans la mesure où l'économie capitaliste actuelle tend à limiter les risques des chefs d'entreprise sur la base de la propriété privée, elle tend à supprimer toute initiative et toute extension des forces productives, elle tend à la stagnation économique.

sianisme économique. L'entrepreneur privé, lorsqu'il n'est pas contraint par la concurrence, ou poussé par les possibilités que lui offre une économie en voie de développement, non seulement ne fait pas preuve d'initiative, mais tend au contraire à réduire sa production afin de faire monter ses prix de vente et ses profits.

a) *Les sources de l'initiative.* — Ce qu'il y a d'exact dans la crainte exprimée par ceux qui parlent de la disparition de l'initiative dans un régime de planification, c'est que dans un tel régime l'initiative a d'autres sources que dans un régime d'économie privée. Dans ce dernier, l'initiative privée a pour source, en principe, la recherche du plus grand gain monétaire[5]. Il en résulte que lorsqu'un accroissement de profit peut être réalisé par la voie de restrictionnisme économique (ce qui est de plus en plus fréquemment le cas avec la transformation de structure de l'économie moderne), on constate que les « initiatives » vont dans le sens de la stabilisation de la technique et des conditions de travail et non de leur perfectionnement.

L'initiative publique, par contre, a pour source l' « intérêt général », la question étant d'ailleurs de savoir quel est le contenu concret de cet intérêt général dans un système caractérisé par l'existence d'intérêts privés opposés ; sur ce point, l'expérience montre que ce qu'on appelle l'intérêt général tend, en fait, à se confondre avec les intérêts privés les plus puissants[6].

Dans un régime d'économie planifiée, reposant sur la socialisation des moyens de production, il subsiste côte à côte une initiative publique et une initiative privée, mais la première prend le pas sur la seconde, car la première se situe sur le plan de la décision, la seconde sur le plan de l'exécution. L'initiative publique continue à avoir pour source l' « intérêt général », mais celui-ci change de contenu, car il existe désormais un intérêt général univoque qui est celui de la société tout entière dans son présent et dans son devenir.

b) *Initiative privée et exécution.* — L'initiative privée conserve dans un régime d'économie planifiée une grande importance dans le domaine de l'exécution du plan. Ici, tant que le comportement des individus n'a pas été transformé profondément, la considération du gain monétaire conserve une place considérable, car c'est pour s'assurer le maintien ou l'accroissement de leur gain monétaire que les différents travailleurs (qu'il s'agisse d'ouvriers, d'employés, de directeurs d'entreprises, etc.) font les efforts nécessaires pour satisfaire aux obligations du plan.

---

5. Nous disons « en principe » car il est évident que même dans une telle économie des initiatives peuvent être prises sur le plan économique indépendamment de toute considération de gain monétaire ; mais c'est là une exception.

6. C'est ainsi que depuis que les intérêts du grand capital industriel vont dans le sens du malthusianisme économique, la puissance publique, dans tous les pays, a pris des mesures favorables à ce malthusianisme (aux dépens de la grande masse des consommateurs), c'est de cette façon que s'explique notamment le développement du « surprotectionnisme » de l'époque moderne.

Cependant, l'expérience montre qu'assez rapidement on assiste, après la disparition du capitalisme, à une transformation de l'attitude d'un grand nombre de travailleurs vis-à-vis de leur travail. Dès lors, une source nouvelle d'initiatives créatrices se fait jour. Le mouvement des brigades de choc et le stakhanovisme en U. R. S. S., les mouvements analogues qui se développent dans les démocraties populaires montrent l'importance que peut revêtir cette source d'initiatives, source autrement féconde que l'initiative des entrepreneurs animés par la recherche du profit. A une certaine étape, le problème qui se pose consiste à intégrer toutes ces initiatives dans le plan économique général, ce qui est possible grâce au caractère collectif de ces mouvements.

5. - Les « faux-frais » de la planification

A côté de la question de l'initiative proprement dite, on a souvent soulevé celle du poids de l'appareil économique comptable et statistique que suppose la mise en œuvre d'une économie planifiée, poids dont l'importance serait telle qu'il aurait pour conséquence des dépenses excessives, réalisées au détriment de l'ensemble de la population. Cette observation constitue une critique à l'égard des « faux-frais » qu'engendrerait une économie planifiée, ou, si l'on veut, à l'égard des dépenses que représenterait la direction d'une telle économie. Il est vrai que la direction d'une économie planifiée implique des dépenses relativement considérables ; mais — indépendamment du fait, décisif, qu'une telle économie constitue sans doute une nécessité historique inéluctable[7] — la question est de savoir, d'une part, si ces frais sont plus élevés en valeur absolue que ceux qui résultent d'une économie concurrentielle ; d'autre part, au cas où il en serait ainsi, si l'accroissement d'efficience économique corrélatif à l'augmentation de frais, ne compenserait pas largement celle-ci. Il est difficile de répondre à de telles questions.

Toutefois, il importe de se souvenir que l'économie concurrentielle comporte, elle aussi, des faux-frais considérables et difficiles à évaluer, dont les plus importants sont constitués par les crises cycliques, qui entraînent un énorme gaspillage de richesses et de forces productives[8]. Quant à l'économie dirigée et à la « planification souple », elles comportent des frais de « management » également considérables, d'autant plus considérables qu'elles impliquent (surtout la « planification souple ») un lourd appareil de contrôle, alors qu'elles laissent subsister tous les faux-frais qu'implique la structure de l'économie concurrentielle (bourse, appareils bancaire et commercial complexes, etc.) et qu'elles ne peuvent en fait, éviter des phénomènes de crise.

●

7. Si le monde doit être sauvé de la stagnation économique et des guerres.

8. Les guerres elles-mêmes sont, sans aucun doute, une des conséquences inéluctables du régime capitaliste.

Parmi les questions qu'il nous faut passer ici en revue, il en est encore une qui doit retenir notre attention : la question de la coexistence éventuelle d'un secteur planifié et d'un secteur non planifié.

●

De même que les points abordés jusqu'à maintenant au cours de cette conclusion ne constituent que des aperçus particuliers sur des développements antérieurs, ou des compléments à ces développements, de même la compréhension des problèmes suscités par la coexistence d'un secteur planifié et d'un secteur non planifié (d'un secteur socialisé et d'un secteur privé) implique qu'aient été résolues l'ensemble des questions que nous avons traitées jusqu'ici. C'est pourquoi, nous abordons ces problèmes en conclusion de notre exposé d'ensemble.

6. - Les problèmes soulevés par la coexistence d'un secteur planifié et d'un secteur concurrentiel

A la fin de la première partie de cet ouvrage, nous avons dit quelques mots de la planification « souple » et nous avons mis en lumière ce que nous considérons comme ses faiblesses essentielles. Nous avons insisté, notamment, sur les contradictions qui caractérisent inéluctablement la planification « souple » et sur la signification sociale de cette planification qui aboutit nécessairement au malthusianisme économique. La planification partielle qui, dans certaines circonstances historiques et politiques, peut être l'aboutissement de la planification « souple » — soulève des problèmes très différents.

a) *Conditions de la planification partielle.* — La planification partielle suppose l'existence d'un secteur planifié, donc socialisé. Elle implique que ce secteur ait un poids spécifique suffisant pour pouvoir se développer selon un plan et indépendamment des fluctuations de conjoncture qui peuvent affecter le secteur privé. Elle implique, enfin, que soient réalisées des conditions politiques telles que l'existence du secteur socialisé n'apparaisse pas comme un palliatif momentané à des difficultés transitoires (c'est ainsi que la plupart des nationalisations apparaissent comme des opérations de renflouement de sociétés capitalistes sur le bord de la faillite) mais comme une étape vers une socialisation et une planification de plus en plus larges ;

b) *Le cas de la N. E. P.* — Dans de telles conditions, la planification partielle apparaît comme une simple étape vers la planification totale. La N. E. P., caractérisée par l'existence d'un important secteur socialisé, surtout dans l'industrie, et par l'idée d'une lutte consciente du secteur planifié contre les forces du marché, donne un exemple de ce que peut être une économie partiellement planifiée. La N. E. P. en effet, était caractérisée par l'existence d'un secteur public, et par une surveillance constante exercée sur le secteur privé, au moyen des chiffres de contrôle et par l'organisation du « capitalisme d'Etat » ;

c) *Justification d'une planification partielle.* — La planification partielle semble s'imposer dans la mesure où le travail productif lui-même n'étant pas encore socialisé dans certaines branches de l'économie (chez les artisans et les paysans parcellaires, notamment), il paraît difficile de procéder à la socialisation des moyens de production utilisés dans ces branches et plus difficile encore de prétendre régir par un plan une multiplicité de petites exploitations. Dans de telles conditions, le secteur planifié et socialisé doit être constitué, soit par l'ensemble des branches où domine la grande production socialisée, soit par l'ensemble des grandes entreprises, le secteur privé par les autres branches ou les autres entreprises ;

d) *Tâches obligatoires et objectifs prévisionnels.* — Le plan doit prévoir, alors, des tâches obligatoires pour le secteur socialisé, et des objectifs simplement prévisionnels pour le secteur privé. Si le secteur socialisé a un poids spécifique suffisant, il peut influencer l'évolution de l'économie tout entière — qui peut alors être prévue de façon plus ou moins rigoureuse : c'est ce à quoi tendaient les *chiffres de contrôle* élaborés précisément au cours de la N. E. P., et même jusqu'en 1930. De même, et c'est là une condition essentielle d'une planification partielle valable, si le secteur socialisé a un poids spécifique suffisant, il peut permettre l'intégration graduelle du secteur privé au secteur socialisé, soit en concurrençant victorieusement le secteur privé, soit en le faisant entrer dans la voie de la coopération.

●

Il importe de noter que la coexistence d'un secteur privé *concurrentiel* et d'un secteur socialisé planifié ne soulève pas de difficultés fondamentales, étant donné que les règles qui gouvernent la fixation des prix dans le secteur planifié sont précisément celles qui *tendent* à s'appliquer, à travers les fluctuations du marché, dans le secteur concurrentiel. Il n'en serait pas de même si le secteur privé était constitué par des branches de l'économie où dominent les grandes entreprises disposant d'une situation de monopole de fait plus ou moins marquée.

Ce dernier point de vue entraîne une condamnation de la conception des « trois secteurs » : secteur nationalisé, secteur contrôlé et secteur libre. Toutes réserves faites sur le caractère des nationalisations qui seraient à la base de l'existence du secteur nationalisé, il est évident que le secteur contrôlé comprendrait encore des grandes entreprises, à l'égard desquelles on prétendrait appliquer les procédés de la planification « souple » (car il ne peut être question entre ces grandes entreprises de concurrence effective). On retomberait, alors, non seulement dans les contradictions de la planification « souple » mais encore dans les contradictions qui opposeraient la politique des prix et de la production du premier et du troisième secteur à la politique des prix et de la production du second secteur. C'est pourquoi, seule la coexistence de deux secteurs paraît possible : le secteur socialisé et planifié, d'une

part, le secteur privé et concurrentiel, d'autre part. Ceci ne signifie d'ailleurs nullement que le secteur privé ne serait soumis à aucun contrôle, au contraire ; mais ce contrôle aurait essentiellement pour but de vérifier que la concurrence subsiste effectivement dans le secteur privé, et de vérifier si l'évolution de ce secteur se fait bien conformément à la partie prévisionnelle du plan.

●

Telles sont, dans leurs grandes lignes, les caractéristiques d'une économie de planification partielle. Précisément, on ne peut donner que les grandes lignes d'une telle économie, car son fonctionnement de fait dépend des circonstances dans lesquelles on se trouve. Avec la planification partielle, nous abandonnons le terrain sur lequel nous nous sommes placés presque tout au long de ce livre, terrain qui était celui de l'observation et de la théorie. La planification partielle soulève toute une série de questions qui, à elles seules, forment un ensemble qui demanderait à être examiné à part. Il en est ainsi, notamment, de la réglementation qui peut être imposée au secteur privé, des questions de fiscalité, des questions soulevées par les rapports commerciaux entre le secteur planifié et le secteur privé, etc. Ces questions demanderaient de longs développements[9] ; c'est précisément parce que ceux-ci débordaient du cadre que nous nous étions tracé, que nous nous sommes contentés de les indiquer en conclusion du présent exposé.

●

Nous pensons avoir évoqué ainsi les aspects principaux des problèmes théoriques et pratiques de la planification. Nous insistons sur ce point que ce ne sont là que les « aspects principaux », car nous savons fort bien que la plupart des idées que nous avons énoncées ici demanderaient à être beaucoup plus longuement développées. Les dimensions que nous avons données à notre exposé ne nous ont pas permis de le faire ; aussi est-ce ultérieurement à un effort d'approfondissement des principes exposés dans cet ouvrage que nous devrons nous livrer[10].

---

9. Ces développements devraient s'appuyer, notamment, sur une étude attentive de la politique économique suivie dans les démocraties populaires pendant les premières années de leur existence, avant que socialisation et planification aient atteint leur ampleur actuelle.

10. C'est précisément à cet effort d'approfondissement que nous tendons en organisant les travaux du groupe d'étude des problèmes de planification, groupe constitué dans le cadre de la VIe Section de l'Ecole Pratique des Hautes Etudes et avec l'aide du Centre d'Etudes de Politique étrangère. Les résultats de ces travaux font désormais l'objet d'une publication régulière, sous le titre *Problèmes de Planification*.

I

Incidence sur l'équilibre économique de la libération de forces de travail et de moyens de travail utilisés dans le secteur improductif

Nous supposons dans le texte[1] que le rapport entre les « moyens de travail » et le travail « actuel » est le même dans la sphère improductive que dans la sphère productive (s'il était supérieur, il y aurait un processus d' « accumulation », s'il était inférieur, nous tomberions pour partie dans le second cas). En conséquence, toute réduction des dépenses improductives permettra le transfert (moyennant certains travaux de transformation dont nous ferons abstraction) à la sphère productive des moyens de travail et des forces de travail qui se trouvent ainsi libérés. En nous reportant au schéma n° 1 *ter*[2], nous voyons que le rythme d'accroissement des forces de travail de 6 2/3 % nécessite, si l'on veut maintenir les mêmes salaires que dans le schéma n° 1 *ter* et maintenir le plein emploi, une réduction de 7 milliards 1/9 des dépenses improductives. Si le taux des salaires et le rapport du travail « ac-

---

1. Voir pp. 212 sq.

2. Du point de vue théorique, c'est certainement le schéma n° 1 *ter* qui est exact. Economiquement, il convient d'assimiler les produits utilisés dans la sphère improductive, quelle que soit leur nature, à des objets de consommation. En effet, tous ces produits se comportent comme des objets de consommation, étant donné que dans le processus de leur utilisation, leur valeur se trouve purement et simplement détruite ; au contraire, ce qui caractérise les produits de la branche I, c'est-à-dire de la branche productrice des moyens de production, c'est que lors de l'utilisation des produits de cette branche, leur valeur, loin de se trouver détruite, se trouve au contraire transmise aux objets produits avec leur aide. Toutefois, pratiquement, il peut ne pas être sans intérêt d'assimiler du point de vue de l'analyse les moyens utilisés dans les travaux de la sphère improductive à des moyens de production, étant donné qu'ils peuvent précisément par leur nature même, être transférés sans difficulté à l'autre sphère et donner lieu à un développement des forces prodnctives. C'est ainsi que les usines d'armement peuvent être transformées en usines produisant des trac-

tuel » aux moyens de travail est le même dans la sphère improductive que dans la sphère productive, cela signifie que cette réduction de dépenses porte à concurrence de 1 milliard 7/9 sur des salaires de travailleurs non productifs et à concurrence de 5 milliards 3/9 sur les moyens de travail qui étaient à leur disposition. Pour que l'équilibre entre les branches I et II ne soit pas rompu, il faudra répartir les forces et les moyens de travail ainsi libérés entre les deux branches, conformément à la répartition déjà existante (pour autant que cela est techniquement possible). Dans ces conditions, le schéma de la production et de la répartition se présentera comme suit :

	Moyens de production consommés		Salaires distribués aux producteurs		Dépenses improductives	Accumulation	Valeur des produits
	Originaires	Supplémentaires	Originaires	Supplémentaires			
Branche I	63 11/43	3,78	21 37/143	1,26	5,5	5 287/429	101 1/3
Branche II ...	26 32/43	1,55	8 106/143	0,52	2,30	2 142/429	41 2/3
	90	5 3/9	30	1 7/9	7 8/9	8	143

teurs ou d'autres machines. C'est pour cette raison purement pratique que, dans certains cas, il y a intérêt à faire entrer dans la branche I les produits consommés dans la sphère improductive. Si l'on agit de la sorte, le schéma 1 *ter* apparaîtra sous la forme suivante :

	Moyens de travail consommés	Salaires distribués	Travail non payé aux producteurs	Valeur des produits
Branche I	67 1/2	22 1/2	11 1/4	101 1/4
Branche II	22 1/2	7 1/2	3 3/4	33 3/4
	90	30	15	135
Sphère improductive	11 1/4	3 3/4		
Total	101 1/4	33 3/4		

II

Dynamique avec population stationnaire et maintien d'une même répartition des forces productives

Dans l'exemple que nous avons pris, dans le texte, d'une dynamique « purement économique » avec population stationnaire, nous avons considéré que l'on s'était fixé pour but de maintenir stable la valeur du surproduit. On pourrait imaginer que l'on se soit fixé pour but de maintenir stable la répartition des forces productives. Dans ce cas, les schémas des quatre périodes successives se présenteraient comme suit :

	Moyens de production utilisés	Salaires distribués	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
	Première période			
Branche I	40	26 2/3	13 1/3	= 80
Branche II	20	13 1/3	6 2/3	= 40
	60	40	20	= 120
	Deuxième période			
Branche I	53 1/2	26 2/3	13 1/3	= 93 1/3
Branche II	26 2/3	13 1/3	6 2/3	= 46 2/3
	80	40	20	= 140
	Troisième période			
Branche I	62 2/9	31 1/9	8 8/9	= 102 2/9
Branche II	31 1/9	15 5/9	4 4/9	= 51 1/9
	93 1/3	46 2/3	13 1/3	= 153 1/3
	Quatrième période			
Branche I	68 4/27	34 2/27	5 25/27	= 108 4/27
Branche II	34 2/27	17 1/27	2 26/27	= 54 2/27
	102 2/9	51 1/9	8 8/9	= 162 2/9

Comme on le voit, on a ici — contrairement à ce qu'on a dans le texte — une hausse progressive du taux des salaires et une réduction progressive du surproduit. On notera, par contre, que les formules de production se modifient beaucoup plus lentement (au cours de la quatrième période, on a une formule de production qui correspond au coefficient 1,7, au lieu de coefficient 2), donc que la baisse des prix, due à l'accroissement de la productivité, est plus lente. Dans le cas présent, au même salaire nominal correspondrait donc un salaire réel plus faible.

III

Analyse de la dynamique avec population stationnaire

A. — *Pourcentage des forces de travail affectées à la branche II*

Si l'on considère, par exemple, le *pourcentage des forces de travail affectées à la branche II*, on voit que ce pourcentage évolue comme suit (d'après les schémas n° 3 *bis*, 11, 12 et 13) :

1re période : 33 1/3 %
2e période : 28 4/7 %
3e période : 25 %
4e période : 22 2/9 %

B. — *Evolution de la production et de la répartition de la production*

	Valeur de la production de moyens de production	En % de la de la valeur de la production d'objets de consommation	Valeur dont s'accroît la masse des moyens de production utilisables	En % de la valeur des moyens de production utilisés
1re période	80	200	20	33 1/3
2e —	100	250	20	25
3e —	120	300	20	20
4e —	140	350	20	16 2/3

C. — *Ecart entre valeur des produits et valeur produite*

L'écart entre la valeur des produits et la valeur produite évolue comme suit :

	En chiffres absolus	En % de la valeur produite	En % de la valeur des produits
1re période	60	100	50
2e —	80	133 1/3	57 1/7
3e —	100	166 2/3	62 1/2
4e —	120	200	66 2/3

D. — *Evolution des formules de production*

	Formule de production (Valeur des moyens de production utilisés en 1 heure de travail)	Part dans la valeur des produits du travail	
		« actuel »	« passé »
		%	%
1re période	1	50	50
2e —	1 1/3	42 6/7	57 1/7
3e —	1 2/3	37 1/2	62 1/2
4e —	2	33 1/3	66 2/3

E. — *Evolution de la production en « prix-fixes »*

En supposant que de la première à la quatrième période la productivité du travail ait augmenté de 50 % (c'est là une pure hypothèse, car cet accroissement ne peut être déduit des schémas, c'est une question de fait), on devrait exprimer ainsi, en « prix de la première période », le schéma de la quatrième période :

Schéma n° 13 réévalué en prix de la première période

	Moyens de production utilisés	Salaires distribués	Travail « non payé » (Accumulation)	Valeur des produits
Branche I	140	46 2/3	23 1/3	= 210
Branche II	40	13 1/3	6 2/3	= 60
	180	60	30	= 270

Ce schéma en « prix-fixes » fait ressortir l'accroissement effectif de bien-être que doit permettre la transformation progressive des formules de production.

IV

Diversité des durées de rotation

En fait, chaque catégorie de moyens de production ou d'objets de consommation a une durée de rotation qui lui est propre.

Cependant, en faisant la moyenne pondérée de ces différentes périodes de rotation, il est possible de considérer seulement quatre vitesses distinctes : la vitesse de rotation des objets de consommation, celle des matières premières et auxiliaires, celle des machines et de l'outillage et celle des constructions et bâtiments.

Si nous partons du schéma n° 3 *bis* et que nous considérions une dynamique avec population stationnaire et une stabilité des salaires, nous voyons que le montant des objets de consommation produits au cours de chaque période doit être de 40 milliards. Si nous supposons que la période de rotation des objets de consommation n'est que de la moitié de la période globale de production, nous pouvons dire qu'à tout instant les stocks d'objets de consommation seront de 20 milliards. C'est, dans le cas considéré, une donnée fixe sur laquelle nous devrons compter.

D'autre part, si nous considérons que la période de rotation des matières premières et auxiliaires se confond avec la période de production globale, que la période de rotation des machines et de l'outillage correspond à 6 périodes de production et que la période de rotation des immeubles et constructions correspond à 15 périodes de production, nous voyons que l'utilisation de 60 milliards de moyens de production du schéma n° 3 *bis* peut se présenter, par exemple, de la façon suivante :

	Valeur utilisée	Durée moyenne de rotation	Valeur immobilisée
Matières premières et auxiliaires	40	1 pér. de prod.	40
Machines et outillages	10	6 —	60
Constructions et bâtiments .	10	15 —	150

Si tel est le rythme d'utilisation des différents moyens de production et que nous supposions, ce qui est vraisemblable pour une période relativement courte, que ce rythme reste stable au cours des deux périodes suivantes, nous devons répartir les 20 milliards de surproduit entre les différentes catégories de moyens de production proportionnellement à leur valeur, si bien que l'on aura pour l'utilisation du surproduit, le tableau suivant :

Répartition des investissements

	Valeur investie	Valeur utilisée au cours de la 2e période
Matières premières et auxiliaires	3,2	3,2
Machines et outillage	4,8	0,8
Constructions et bâtiments	12	0,8
Totaux	20	4,8

Ainsi, alors que le total des valeurs investies est de 20 milliards, le total des valeurs utilisées sur ces investissements est de 4,8 milliards. Plus généralement nous voyons que les valeurs immobilisées au cours de la première période étaient de 250 milliards auxquels correspondaient 60 milliards de moyens de production utilisés, tandis qu'au cours de la deuxième période, le total des moyens de production immobilisés est de 270 milliards auxquels correspondent 64,8 milliards de moyens de production utilisés.

Au cours de la troisième période on aura, si les périodes de rotation restent les mêmes : en face de 290 milliards d'immobilisations, en moyens de production, une utilisation de 69,6 milliards de moyens de production.

Dans ces conditions les schémas des périodes successives se présentent comme suit :

Schéma de la première période
(N° 3 *bis*)

	Moyens de production consommés	Salaires distribués	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	40	26 2/3	13 1/3	= 80
Branche II	20	13 1/3	6 2/3	= 40
	60	40	20	= 120

Schéma de la deuxième période
(N° 11 *bis*)

	Moyens de production consommés	Salaires distribués	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	44 12/390	27 7/39	13 23/39	84,8
Branche II	20 300/390	12 32/39	6 16/39	40
	64,8	40	20	124,8

Schéma de la troisième période
(N° 12 *bis*)

	Moyens de production consommés	Salaires distribués	Travail « non payé » (accumulation)	Valeur des produits
Branche I	48 32/270	27 53/81	13 67/71	89,6
Branche II	21 130/270	12 28/81	6 14/81	40
	69,6	40	20	129,6

En analysant l'évolution de la valeur de la production et de sa répartition, l'évolution de l'écart entre valeur produite et valeur des produits, l'évolution des formules de production, etc., nous aboutirions à des conclusions semblables à celles que nous avons dégagées au cours de l'annexe III. Il est évidemment inutile, ici, de recommencer ces analyses, qui, avec d'autres chiffres nous amèneraient à des conclusions analogues.

Bibliographies sur la théorie de la planification

I

Références données dans la 2e édition (1951)

J. BARANOV. — Le contrat d'affaires, un instrument de réalisation des plans d'Etat (en russe), *Planovoe Khoziaistvo*, n° 5, de 1949.

A. BAYKOV. — *The development of the Soviet Economic System*, Cambridge, 1950.

J. BÉNARD. — La loi de la valeur en régime socialiste, *Les cahiers de l'économie soviétique*, n° 7 de 1947.
— *La conception marxiste de la nature et du rôle du capital*, thèse, Faculté de Droit de Paris, 1950.
— La comptabilité du revenu national en économie planifiée, *Problèmes de planification*, n° 1 de 1951.

C. BETTELHEIM. — *L'économie soviétique*, Paris, 1950.
— Aspects de l'économie tchécoslovaque, *Cahiers internationaux*, février-mars 1950.
— Les plans capitalistes, *Cahiers internationaux*, mars-avril 1949.
— On the Problem of Choice between Alternative Investment Projects, *Soviet Studies*, juillet 1950.
— *L'économie allemande sous le nazisme*, Paris, 1946.
— Plan Monnet et plan Marshall, *Cahiers internationaux*, n° 2.
— Le Labour Party construit-il le socialisme ? *Cahiers internationaux*, n° 5.
— L'expérience travailliste, *Cahiers internationaux*, n° 17.
— Les investissements en économie planifiée, *Problèmes de planification*, n° 1 de 1951.

W. BEVERIDGE. — *Du travail pour tous dans une société libre*, Paris, 1945.

M. W. BREJEW. — Zur Theorie der Planung der Selbstkosten der materiellen Produktion in der U. d. S. S. R., *Die Arbeit*, n° 1, 2, 3 et 4 de 1950.

M. BRONSKY. — La monnaie, les prix et la circulation des marchandises en U. R. S. S., *Revue économique internationale*, juillet 1937.

R. CATHERINE. — *Economie de la répartition des produits industriels*, Paris, 1943.

Henri CLAUDE. — *De la crise économique à la guerre mondiale*, Paris, 1945.

G. D. H. COLE. — *Principles of Economic Planning*, Londres, 1935.

E. DALEMONT. — *Le pétrole*, Paris, 1944.

H. D. DICKINSON. — Price formation in a socialist community, *Economic Journal*, juin 1935.
— *Economics of socialism*, Oxford, 1939.

D. DILLARD. — Keynes and Proudhon, *Journal of economic History*, mai, 1942.

M. DOBB. — *Soviet economic development since 1917*, Londres, 1948.
— Economic Theory and the Problems of a Socialist Economy, *Economic journal*, déc. 1933.

— A note on savings and investment in a socialist economy, *Economic journal*, déc. 1939.
— A Review of the discussion concerning economic theory in its application to a socialist economy, *Revue de la Faculté des Sciences économiques de l'Université d'Istamboul*, octobre 1940.

J. Domarchi. — *La pensée de J. M. Keynes*, Paris, 1944.
déc. 1936.

E. F. M. Durbin. — Economic Calculus in a Planned Economy, *Economic journal*, déc. 1936.

Economie du commerce soviétique (en russe), Moscou, 1934.

A. Emelyanov. — Méthodes en vue de mesurer l'efficience de l'emploi des machines dans l'économie soviétique, *Questions économiques* (en russe), n° 11 de 1949.

Exécution du plan triennal de reconstruction économique en Pologne (en français), Varsovie, 1950.

Halbwachs. — *La classe ouvrière et les niveaux de vie*, Paris, 1913.
— *L'évolution des besoins dans les classes ouvrières*, Paris, 1933.

R. L. Hall. — *Economic system in a socialist state*, Londres, 1937.

Hayek. — Socialist Calculation, *Economica*, mai 1940 .

Hayek et divers. — *L'économie dirigée en régime collectiviste*, Paris, 1938.

E. Heimann. — *Kapitalismus und Sozialismus*, Potsdam, 1931.
— *Sozialistische Wirtschaft und Arbeitsordnung*, Potsdam, 1932.
— Literature on the theory of a socialist economy, *Social Research*, février 1939.
— Planning and the Market system, *Social Research*, nov. 1934.
— Developmental schemes, planning and full employment, in *Planning and paying for full employment*, ouvrage collectif publié par A. P. Lerner et F. D. Graham, Princeton, 1946.

Hutt. — The economist and the public, *Economic journal*, mars 1937.

Kautsky. — *Programme socialiste*, Paris, 1927.

J. M. Keynes. — *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, 1942.

R. Lacoste. — *Bulletin du Centre polytechnique d'Etudes économiques*, avril 1937.

C. Landauer. — *Planwirtschaft und Verkehrswirtschaft*, 1931.
— *Theory of national economic planning*, Berkeley, 1947.

O. Lange. — *On the economic theory of socialism*, Minnesota, 1938.

A. P. Lerner. — Socialist economy, *Economic journal*, juin 1937.
— Economic theory and socialist economy, *Review of economic studies*, octobre 1934.
— *The Economics of control*, New York, 1944.

L. Lorwin. — L'économie dirigée, *Annales d'économie collective*, janvier 1935.

K. Marx. — *Le capital.*
— *Histoire des doctrines économiques.*
— *Critique du programme de Gotha.*
— *Letters to Dr Kugelmann*, Londres, 1941.

R. Mossé. — *L'économie collectiviste*, Paris, 1939.

P. Mstislavski. — Quelques questions relatives à l'efficience des investissements capitaux dans l'économie soviétique, *Questions économiques* (en russe), n° 6 de 1949.

Nien-Ching-Yao. — Mstislavsky's Treatment of the Time Factor, *Soviet Studies*, janvier 1951.

K. Ostrovitianov. — La planification socialiste et la loi de la valeur, *Questions économiques* (en russe), mars 1948, trad. *Etudes économiques*, n° 12.

Plan quinquennal de développement de l'économie nationale de l'U. R. S. S., Moscou, 1929.

Plan sexennal du développement économique et de l'édification des bases du socialisme en Pologne (en français), Varsovie, 1950.

F. PERROUX. — *La valeur,* Paris, 1943.

N. G. PIERSON, F. A. VON HAYEK, etc. — *L'économie dirigée en régime collectiviste,* Paris, 1939.

PIGOU. — *Socialism versus capitalism,* Londres, 1937.

G. PIROU. — *L'utilité marginale,* Paris 1938.

Al. PRIT. — Note critique sur la conception de Mstislavsky (en russe), *Bulletin de l'Académie des Sciences de l'U. R. S. S.,* n° 1 de 1950.

Rapport général sur le plan de modernisation et d'équipement, Paris, 1946.

Ch. RIST. — *Histoire des doctrines relatives à la monnaie et au crédit,* Paris, 1938.

SCHUMPETER. — *Business cycles,* New York, 1939.

Second Plan quinquennal de développement de l'économie nationale de l'U. R. S. S. (en russe), Moscou, 1934.

F. SIMIAND. — *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie,* Paris, 1932.

G. SOULE. — *A planned society,* New York, 1932.

J. STALINE. — *Questions du léninisme,* t. 1, Paris, 1945 ; t. 2, Paris, 1947.

R. VON STRIGL. — *Introduction aux principes fondamentaux de l'économie politique,* Paris, 1939.

G. STROUMILINE. — Le facteur temps dans la planification des investissements capitaux (en russe), *Bulletin de l'Académie des Sciences de l'U. R. S. S.,* Série Economie et Droit, n° 3, 1946.

P. M. SWEEZY. — *The theory of capitalism development,* New York, 1942.

— *Socialism,* New York, 1949.

La Tchécoslovaquie en marche vers le socialisme (en français), Prague, 1949.

TCHERNOMORDIK. — L'efficience des investissements capitaux et la théorie de la reproduction (en russe), *Questions économiques,* n° 6 de 1949.

K. TISCH. — *Wirtschafts-Rechnung und Verteilung im Zentralistisch Organisierten Sozialistischen Gemeinwesen,* Thèse, Bonn, 1932.

Trois années de planification dans la démocratie populaire tchécoslovaque, Prague, 1950.

L. A. VINCENT. — *Initiation à la conjoncture économique,* Paris, 1947.

H. ZASSENHAUS. — *Uber die Oekonomische Theorie der Planwirtschaft. Zeitschrift für Nat. Oekonomie,* 1934.

Voir également la Bibliographie sélective sur « Planification et développement » (ouvrages et articles en langue française ou en langue anglaise) publiée en annexe dans : Ch. BETTELHEIM, Planification et croissance accélérée, *F. Maspero, 2e édition, 1965.*

II

1re note bibliographique complémentaire

La valeur, les prix et le calcul économique dans les économies planifiées (1)

J. M. Bates. — Problèmes d'input-output en relation avec les projections et la programmation (in *I.O.T.*, p. 157-169, en anglais).

V. Beltrin, A. Kronrod, J. Nazoroy et V. Pan. — La comptabilité de prix rationnels sur la base d'informations économiques à jour, in *Ekonomika i Matematitschekye Metody*, n° 5, 1965, p. 699 à 717 (en russe).

L. Berri, F. Klotzvog et S. Chataline. — La balance intersectorielle et son utilisation dans la planification (*Economie Planifiée*, n° 2 de 1962, en russe ; cet article a été traduit dans *Etudes Economiques*, n° 140).

M. Boiteux et F. Bessiere. — Sur l'emploi des méthodes globales et marginales dans le choix des investissements, in *Revue Française de Recherche Opérationnelle*, 3e trimestre 1961, p. 259-269.

Andras Brody. — Three Types of Price System, *Economics of Planning*, 3/1965, p. 58-66.

W. Brus. — The Law of Value and the Market Mechanism in a Socialist Economy, in *Problems of Economic Theory and Practice in Poland*, Varsovie 1964, p. 297 à 336.

W. Brus et K. Laski. — The Law of Value and the Problem of Allocation in Socialism, in *Essays in Honour of O. Lange : On Political Economy and Econometrics*, P.W.N. (Polish Scientific Publishers), Varsovie, 1965, p. 45-60.

Cahiers de l'I.S.E.A. — Critères des choix de l'investissement en U.R.S.S. (1959).

Cahiers de l'I.S.E.A. — Les méthodes soviétiques de planification (1959).

Cahiers de l'I.S.E.A. — Rationalité et croissance économiques soviétiques (1960).

Cahiers de l'I.S.E.A. — Rationalité et calcul économique en U.R.S.S. (Contributions de J. Waelbroeck, V. V. Novozhilov, L. Johansen et autres) (1964).

Cahiers de l'I.S.E.A. — Planification et analyse économiques (contributions de E. Zaleski, A. Nowicki, C. Beaucourt et autres) (1964).

Guy Caire. — Planification soviétique et recherche de la rationalité, in *Revue Economique*, mai 1963, p. 384-440.

---

(1) La présente note bibliographique vise seulement à éclairer, par quelques références à des articles ou travaux récents, les développements qui figurent dans la préface à cette troisième édition. Comme on le verra, cette bibliographie inclut un certain nombre de travaux élaborés en dehors des pays socialistes, mais qui ont un intérêt soit du point de vue méthodologique, soit du point de vue d'une discussion des opinions émises dans les pays socialistes eux-mêmes.

H. Chambre et G. Caire. — Planification, régions et calcul économique, in *Cahiers de l'I.S.E.A.*, n° 131, Paris, 1962.

Communauté Economique Européenne. — Influence économique du prix de l'énergie, *Etude de la C.E.E.*, Série Economie et Finances, 1966.

Communautés Européennes (Office des). — Méthodes de prévision du développement économique à long terme » (*Informations Statistiques*, Office Statistique des Communautés Européennes, n° 6 de 1960).

G. Cukor. — Les expériences hongroises dans le domaine des tableaux de relations inter-industrielles (*Wirtschaft Wissenschaft*, n° 9 de 1961, en allemand).

G. Cukor. — L'utilisation des tableaux d'input-output dans la planification à long terme (contribution à l'ouvrage « Input-Output Tables », Sigle *I.O.T.*, compte rendu d'une conférence sur les problèmes statistiques, tenue à Budapest du 1er au 5 juin 1961, publié par l'Académie des Sciences de Hongrie en 1962).

H. Denis et Marie Lavigne. — *Le problème des prix en Union Soviétique*, Paris, 1965.

H. D. Dickinson. — Notes to article by L. Johansen : Labour Theory of Value and Marginal Utilities, in *Economics of Planning*, 3/1963, p. 239-241.

M. Dobb. — Some Further Comments on the Discussion about Socialist Price Policy, in *Essays in Honour of O. Lange*, Polish Scientific Publishers, Varsovie, 1965, p. 73-82.

M. Fiszel. — Production Optimum in a Socialist Economy, in *Problems of Economic Theory and Practice in Poland*, Varsovie, 1964, p. 337 à 358.

Ragnar Frisch. — *A survey of Types of Economic Forecasting and Programming and a brief description of the Oslo Channel Model* (Memorandum de l'Institut of Economics, Université d'Oslo, 1961).

Sandor Ganczer. — Price Calculations in Hungary on the Basis of Mathematical Methods, *Economics of Planning*, 3/1965, p. 67-79.

M. M. Golansky. — Calcul approximatif par algorithme de l'input total en travail, in *Ekonomika Matematitschekye Metody*, n° 2, 1965, p. 243-248 (en russe).

G. Grossman. — Notes for a Theory of the Command Economy (*Soviet Studies*, oct. 1963).

P. Hanson. — The Assortment Problem in Soviet Retail Trade (*Soviet Studies*, avr. 1963).

M. Horovitz. — A propos de certaines particularités et de certaines limitations de la loi de la valeur dans le commerce extérieur socialiste (*Problèmes Economiques*, n° 4 de 1958, traduction en français dans les nos 112-113 d'*Etudes Economiques*, Paris).

L. Johansen. — *A multi-sectoral Study of Economic Growth* (North Holland Publishing Co., Amsterdam, 1960).

L. Johansen. — Labour Theory of Value and Marginal Utilities, *Economics of Planning*, 2/1963, p. 89-103.

Kantorovich. — *Calcul économique et utilisation des ressources* (traduction française de S. Sarthon, Dunod, 1963).

Z. Kenessey. — Comparaisons internationales de l'établissement et de l'utilisation des tableaux d'input-output (in *I.O.T.*, p. 47).

A. A. Konius. — Notes to article by L. Johansen Labour Theory of Value and Marginal Utilities, *Economics of Planning*, 3/1964, p. 161 à 164.

A. A. Konius. — The Labour Theory of Value and Econometrics, in *Essays in Honour of O. Lange*, Polish Scientific Pnblishers, Varsovie, 1965, p. 239-246 (en russe).

J. Kornai et H. Martos. — L'application de la table d'input-output pour déterminer le programme du développement optimal de l'industrie do l'aluminium (in *I.O.T.*, p. 220-234, en anglais).

J. Kornai et Th. Liptak. — Two-level Planning (*Econometrica*, n° 33 de 1965, p. 141-169).

J. Kornai et P. Wellisz. — Le taux d'intérêt dans la comptabilité à long terme de l'efficience économique, in *Essays in Honour of O. Lange*, Polish Scientific Publishers, Varsovie, 1965, p. 247-288 (en russe).

Oskar Lange. — *Essays on Economic Planning* (Indian Statistical Series, Calcultta 1958 puis Asia Publishing House, Londres, 1961).

Oskar Lange. — *Introduction to Econometrics*, Oxford, 1962.

Nestor Lavergne. — El intercambio mercantil en el socialismo (Edition de la Revue *Comercio Exterior*, La Havane, 1964, 225 p.).

Marie Lavigne. — Les expériences économiques en U.R.S.S. in *Annuaire de l'U.R.S.S.*, 1965, C.N.R.S., p. 291-309.

Bedrich Levcik. — *New System of Planned Control and Management of the National Economy in Czechoslovakia*, Meromandum de l'Institut d'Economie de l'Académie des Sciences Tchécoslovaque, 1965.

H. E. Lewin. — Input-output Analysis and Soviet Planning (*American Economic Review*, Vol. LII, n° 2, mai 1962, Papers and Proceeding, p. 127-137).

Libkind et Chwirkov. — Le bilan des relations inter-branches et les questions du perfectionnement de l'analyse économique (*Viestnik Statistiki*, n° 6 de 1963, en russe).

I. M. Maksimovic. — Professor O. Lange on Economic Theory of Socialism and Yougoslav Economic Thinking, in *Essays in Honour of O. Lange*, Polish Scientific Publishers, Varsovie, 1965, p. 347-362.

Malinvaud. — *Procédures décentralisées pour la préparation des plans*, I.N.S.E.E., mai 1963.

I. Maslova. — Le rôle des prix dans l'évolution des échanges commerciaux sur le marché socialiste mondial (*Etudes Economiques*, n° 140).

J. Mervart. — Problèmes théoriques de la formation des prix dans le commerce entre pays socialistes (*Economie Politique*, n° 7 de 1960, en tchèque, traduction en français dans le n° 139 d'*Etudes Economiques*).

Montias. — Rational Prices and Marginal Cost in Soviet Type Economies, in *Soviet Studies*, 1957, p. 369-379.

Montias. — *Central Planning in Poland*, Yale University Press, New Haven and London, 1962, spécialement p. 1 à 39 et p. 190 à 250.

V. Nemtchinov. — L'application des méthodes mathématiques aux recherches d'économie politique et de planification (*Questions d'Economie*, n° 6 de 1960, en russe) (traduit dans *Etudes Economiques*, n° 130).

V. Nemtchinov. — Les mathématiques et l'électronique au service de la planification (*Questions d'Economie*, n° 3 de 1961, en russe) (traduit dans *Etudes Economiques*, n° 134).

V. Nemtchinov. — Statistical and Mathematical Methods in Soviet Planning (contribution à l'ouvrage collectif *Structural Interdependence and Economic Development*, édité par T. Barnan, Macmillan and Co., Londres, 1963).

V. Nemtchinov. — Principes d'un modèle de formation des prix, *Questions d'Economie* (*en russe*), 12/1963 (traduit en allemand in *Sowjetwissenschaft*, juillet 1964, Sonderheft, p. 688-706).

V. Nemtchinov. — Plan, bénéfice, prime, *Recherches Internationales à la Lumière du Marxisme*, 47/1965, p. 27-35.

V. Nemtchinov. — Les modèles de planification de l'économie nationale, in *Problèmes de Planification*, n° 6, Ecole Pratique des Hautes Etudes.

Alec Nove. — The Changing Role of Soviet Prices, *Economics of Planning*, 3/1963, p. 185-195.

J. Paelinck et J. Waebroeck. — *Programmation économique et modèle économétrique de croissance* (Institut des Sciences Economiques, Université de Liège, 1963).

Lars PORSHOLT. — Socialist Market Economy in Czechoslovakia ? *Economies of Planning*, 1-2/1965, p. 87-94.

Pedro RIOS. — Apuntes sobre los precios externos planificados (*Comercio Exterior*, n° 1-2 de 1965).

Carlos ROMEO. — Acerca del desarrollo economico de Cuba (*Cuba Socialista*, n° 52, déc. 1965).

F. ROSENFELD. — Techniques d'analyse et d'évaluation des projets d'investissements, *Tiers-Monde* (*études*), P.U.F., Paris, 1966.

J. RUDOLPH. — Thèses sur le système d'équations et de coefficients de la balance matricielle des branches de production (*Wissenschaftliche Zeitschrift der Hochschule für Ooekonomie*, n° 2 de 1960, en allemand).

J. RUDOLPH. — L'utilisation de la loi de formation des prix dans le nouveau système de planification et de direction de l'économie nationale (*Wirtschaft Wissenchaft*, n° 7 de 1963, en allemand).

B. SACKHAREVSKI. — Encore une fois à propos du plan, des bénéfices et des primes, *Recherches Internationales à la Lumière du Marxisme*, 47/1965, p. 125-128.

SERCK-HANSSEN. — Input-output Tables in the U.S.S.R. and Eastern Europe, in *Ost-Oekonomie*, juil. 1962.

Howard SHERMAN. — *Marxist Economics and Soviet Planning*, Memorandum, Department of Economics, University of California, Berkeley, 1965, 37 p.

G. SIMON et G. KONDOR. — Les tableaux partiels d'input-output et quelques questions de leur application combinée (in *I.O.T.*, p. 124, en anglais).

György SIMON. — Ex post Examination of Macro-economic Shadow Prices, *Economics of Planning*, 3/1965, p. 80-93.

S. STROUMILINE. — Le problème des proportions optimales (*Economie Planifiée*, n° 6 de 1962, en russe) (traduit dans le n° 142 dans *Etudes Economiques*).

P. THIONNET. — Sur certaines variantes des projections des tableaux d'échanges interindustriels (Communication à l'Institut International de Statistique, Session d'Ottawa, août 1963).

J. TINBERGEN et H. DBOS. — *Mathematical Models of Economic* (Mac Graw Hill, New York, 1962).

W. TRZECIAKOWSKI. — *The Model of Optimization of Foreign Planned Economy and its Applications* (Varsovie, 1961).

J. WAELBROECK. — La grande controverse sur la planification et la théorie mathématique contemporaine (*Cahiers de l'I.S.E.A.*, fév. 1964, n° 146, p. 3-24).

A. WAKAR et J. BEKSIAK. — The Theory of Programming Prices, in *Studies in the Theory of Socialist Economy*, Vol. II, C.S.P.S., Varsovie.

A. WAKAR et J. G. ZIELINSKI. — Socialist Operational Price Systems, in *American Economic Review*, 1963, p. 109-127.

A. WAKAR. — Prices, Incentives and Calculation Methods, in *Essays in Honour of O. Lange*, Polish Scientific Publishers, Varsovie, 1965, p. 619-628.

Michael WALDEN. — Enterprise Incentives and Methods of Planning, *Economics of Planning*, 1-2/1965, p. 95-105.

A. ZAUBERMAN. — The Present State of Soviet « Planometrics » in *Soviet Studies*, vol. XIV, n° 1, juil. 1962, p. 62-74.

A. ZAUBERMANN. — New Winds in Soviet Planning, in *Soviet Studies*, 1966, p. 1-13.

J. G. ZELINSKI. — An Attempt to construct a Realistic Theory of Socialist Economy, in *Ost-Oekonomie*, n° 2, juillet 1962, p. 87-104.

J. G. ZIELINSKI. — Centralization and Decentralization in Decision Making, *Economics of Planning*, 3/1963, p. 196-208.

J. G. ZIELINSKI. — Economics Tools of Plan Fulfillment, *Economics of Planning*, 3/1964, p. 129-142.

J. G. ZIELINSKI. — *On the Theory of Socialist Planning*, Ibadan, 1965, (ronéoté), 110 p.

III

2e note bibliographique complémentaire

Les réformes dans les méthodes de gestion et de planification (1)

A. BIRMAN. — Pour une élaboration approfondie du problème de direction (*Economie Planifiée*, n° 3 de 1963, en russe ; une traduction de cet article a paru dans *Sowjetwissenschaft*, n° 7 de 1963, p. 718 sq.).

Guy CAIRE. — Planification soviétique et recherche de la rationalité, in *Revue Economique*, mai 1963, p. 384-440.

DÉMOCRATIE NOUVELLE. — Déc. 1965. Voir un ensemble d'articles consacré au nouveau système de planification et de gestion en R.D.A., en particulier les articles sur :
— Planification, technocratie, démocratie.
— Industrialisation de l'agriculture.
— Nouveau système de planification et de direction.
— Place de l'entreprise privée.

DOCUMENTATION FRANÇAISE. — Chroniques étrangères, nov. 1965 : La réforme industrielle et le plan en U.R.S.S.

DOCUMENTATION FRANÇAISE. — Chroniques étrangères, janvier 1966 : Compte rendu de l'Assemblée Plénière du C.C. du P.C.U.S. du 6 déc. 1965 et de la VIIe session du Soviet Suprême du 7 au 9 déc. 1965.

N. FEDORENKO. — Comment résoudre nos problèmes économiques, in *Recherches Internationales à la Lumière du Marxisme*, mai-juin 1965, p. 143-151.

Jan GLOWCZYK. — Refonte du système de planification et de gestion en Pologne, in *Democratie Nouvelle*, n° 2, 1966.

ILITCHOV. — La base scientifique de la direction du développement social (une traduction de cet article a paru dans *Sowjetwissenschaft*, n° 2 de 1963, p. 113 sq.).

KEMENES. — Hongrie : l'entreprise comme modèle fonctionnel en économie planifiée, in *Démocratie Nouvelle*, n° 2, 1966.

KASSITZKI. — Ce qui est le plus important, ce sont les critères de la stimulation et les chiffres indicatifs du plan de l'entreprise (*Questions d'Economie*, n° 11 de 1962, en russe, traduit dans *Sowjetwissenschaft*, n° 4 de 1963).

B. KERBLAY. — Les propositions de Liberman pour un projet de réforme de l'entreprise en U.R.S.S., in *Cahiers du Monde Russe et Soviétique*, juil.-sept. 1963.

KOSSYGUINE. — Rapport à l'Assemblée Plénière du C.C. du P.C.U.S. du 27 sept. 1965, dans *Notes et Etudes Documentaires*, 30 nov. 1965, Documentation Française.

---

(1) La présente note bibliographique vise seulement à éclairer, par quelques références à des articles ou travaux récents, les développements qui figurent dans la préface à cette troisième édition.

Sandoz LAKOS. — Refonte des mécanismes économiques en Hongrie, in *Democratie Nouvelle*, n° 11, 1965.

L. LEONTIEV. — Plan et méthodes économiques de direction, in *Recherches Internationales à la Lumière du Marxisme*, mai-juin 1965, p. 118-122.

E. LIBERMAN. — Plan, bénéfice et prime, in *Recherches Internationales à la Lumière du Marxisme*, mai-juin 1965, p. 27-35.

E. LIBERMAN. — Encore une fois à propos du plan, des bénéfices et des primes, in *Recherches Internationales à la Lumière du Marxisme*, mai-juin 1965, p. 123-128.

D. MEYERSON. — La stimulation matérielle et les indices qualitatifs (*Questions d'Economie*, n° 5 de 1963, en russe, traduit dans *Sowjetwissenschaft* de sept. 1963).

Marek MISIAK. — Pologne : débat sur les méthodes de planification et de gestion, in *Démocratie Nouvelle*, n° 11, 1965.

P. NAVILLE. — La réforme de la planification, in *Annuaire de l'U.R.S.S.*, 1965, C.N.R.S., p. 3 à 12.

V. NEMTCHINOV. — Gestion et planification sociale de la production en U.R.S.S., in *Recherches Internationales à la Lumière du Marxisme*, mai-juin 1965, p. 36-54.

PROBLÈMES ECONOMIQUES. — Documentation Française, 17 fév. 1965, voir un ensemble d'articles sur la réforme économique en Tchécoslovaquie.

S. STROUMILINE. — Stimulants matériels et planification en U.R.S.S. (*Etudes Economiques*, n° 144).

V. TRAPEZNIKOV. — Pour une gestion souple des entreprises, in *Recherches Internationales à la Lumière du Marxisme*, mai-juin 1965, p. 110-117.

Table

Pages

Imprimerie CLERC, Paris-Saint-Amand-Montrond (Cher).
Dépôt légal 4e trimestre 1966. — Editeur N° 134. — Imprimeur N° 1367.